

**ANALISIS HUKUM ISLAM TENTANG PERBEDAAN HARGA JUAL
BARANG YANG SAMA KEPADA KONSUMEN
(Study pada pedagang kain di pasar Bambu Kuning Bandar Lampung)**



SKRIPSI

**Diajukan untuk di Seminarkan dalam Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H) dalam Program Studi
Muamalah**

Oleh :

Nama : Ramadhani

NPM : 1421030164

Program Studi : Muamalah (Hukum Ekonomi Syariah)

**FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
1440 H/2019 M**

**ANALISIS HUKUM ISLAM TENTANG PERBEDAAN HARGA JUAL
BARANG YANG SAMA KEPADA KONSUMEN
(Study pada pedagang kain di pasar Bambu Kuning Bandar Lampung)**

SKRIPSI

Diajukan untuk di Seminarkan dalam Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H) dalam Program
Studi Muamalah

Oleh:

**Nama : Ramadhani
NPM : 1421030164**

Program Studi: Muamalah (Hukum Ekonomi Syariah)



**FAKULTAS SYARI'AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
1440 H/2019 M**

Abstrak

Permasalahan yang terjadi dalam transaksi jual beli di daerah pasar bambu kuning adalah penentuan harga jual yang diberikan kepada konsumen. Dimana dalam menentukan harga jual yang berbeda seperti kepada konsumen A membeli pakaian dengan harga Rp.135.000 lalu ada pembeli lain yang ingin membeli pakaian dengan bentuk dan model yang sama namun harganya berubah menjadi Rp.105.000. Dalam hal ini mereka menentukan harga yang berbeda dengan alasan apabila suasana pasar ramai mereka menaikkan harga jual mereka agar mendapatkan keuntungan yang besar. Namun apabila suasana pasar sepi mereka menurunkan harga barang tersebut agar pembeli tertarik untuk membeli barang tersebut dengan harga yang cukup relatif. Masalah ini terdapat ketidakadilan dalam menentukan harga pada setiap barang yang ditentukan oleh para pedagang.

Permasalahan dalam skripsi ini adalah, Bagaimana cara pedagang menentukan harga barang dengan jenis dan bentuk yang sama namun harganya berbeda? , Bagaimana pandangan hukum Islam terhadap penentuan perbedaan harga yang dilakukan terhadap pedagang? Karena bagaimana pun penentuan harga suatu barang seharusnya memenuhi unsur keadilan dan berlaku secara umum. Penelitian ini bertujuan agar mengetahui pandangan hukum islam tentang penentuan harga yang berbeda serta untuk mengetahui alasan-alasan para pedagang yang menentukan harga yang berbeda terhadap barang yang sama.

Dalam penelitian penyusun menggunakan penelitian lapangan (*field research*), yaitu riset yang didasarkan pada data maupun informasi yang bersumber dari para Pedagang Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung yang dimulai dari observasi atau pengamatan langsung ke Toko para Pedagang pasar Bambu Kuning dan melakukan wawancara kepada pemilik Toko pakaian di Pasar Bambu Kuning. Dari data yang telah terkumpul selanjutnya akan di teliti sesuai fakta (deskriptif analitik) yang terjadi dilapangan, sehingga mudah dipahami dengan menggunakan pendekatan normatif yang dilandasi pada tinjauan Hukum Islam kemudian data dianalisis secara deduktif dan induktif. Dan juga jenis penelitian yang digunakan adalah studi pustaka, Penelitian ini berdasarkan ilmu pengetahuan yang sudah ada sebelumnya. dengan cara mengutip apa yang sudah dikemukakan oleh para ahli.

Praktek jual beli yang dilakukan di Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung dalam menentukan harga hampir relatif sama yaitu dengan melihat keadaan suatu pasar, karena dengan keadaan pasar sangat mempengaruhi harga jual beli yang ditentukan oleh setiap toko, serta dalam pandangan Hukum Islam Jual beli yang dilakukan oleh para pedagang Bambu Kuning dengan menentukan harga yang berbeda, dianggap diperbolehkan, karena dalam pandangan Hukum Islam dalam perdagangan adalah mencari keuntungan dan juga islam tidak pernah memberi batasan tertentu bagi seorang pedagang yang memperoleh keuntungan. Dan Pedagang berhak menentukan harga yang mereka butuhkan dalam mengambil sebuah keuntungan.



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS SYARIAH**

Let. Kol. H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung Telepon (0721) 703521, 780421 fax. (0721) 78422

PERSETUJUAN

Tim Pembimbing telah membimbing dan mengoreksi skripsi Saudara :

Nama Mahasiswa : Ramadhani

Npm : 1421030164

Program Studi : Mu'amalah

Fakultas : Syari'ah

Judul Skripsi : Analisis Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Jual Barang Yang Sama Kepada Konsumen (Studi Pada Pedagang Kain di Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung)

MENYETUJUI

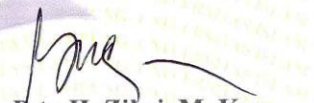
Untuk dimunaqasyahkan dan dipertahankan dalam sidang Munaqasyah

Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I


Drs. H. Mundzir HZ, M. Ag.
NIP.195607271988031001

Pembimbing II


Drs. H. Zikri, M. Kom.
NIP.196808271994031004

Mengetahui,
Ketua Jurusan Mu'amalah


Dr. H. A. Khumedi Ja'far, S. Ag., M.H.
NIP.19720826200312100



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS SYARIAH**

Let. Kol. H. Endro Suratmin Sukarame Bandar Lampung Telepon (0721) 703521, 780421 fax. (0721) 78422

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “**Analisis Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Jual Barang Yang Sama Kepada Konsumen (Studi pada pedagang kain di pasar Bambu Kuning Bandar Lampung)**” Disusun oleh Ramadhani, NPM 1421030164, Jurusan Hukum Ekonomi Syari’ah (Muamalah), telah diajukan dalam sidang munaqasyah Fakultas Syari’ah pada hari tanggal : 17 Juni 2019

TIM DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Gandhi Liyorba Indra, M. Ag.

Sekretaris : Juhratul Khulwah, M. S. I

Penguji I : Dr. H. A. Khumaedi Ja’far, S. Ag. M. H

Penguji II : Drs. H. Mundzir HZ, M. Ag.

Mengetahui,

Dekan Fakultas Syari’ah

Dr. Alamsyah, S.Ag., M.Ag.

NIP. 197009011997031002



MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ ۖ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ
قَوْمٍ عَلَىٰ ءَلَّا تَعْدِلُوا ۖ أَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا
تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) Karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. berlaku adillah, Karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

(Q. S: Al – Maidah: 8)



¹ Departemen Agama RI, *Al- Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: Diponegoro,2010), h.287

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT, skripsi ini ku persembahkan sebagai tanda cinta, sayang, dan hormat tak terhingga kepada:

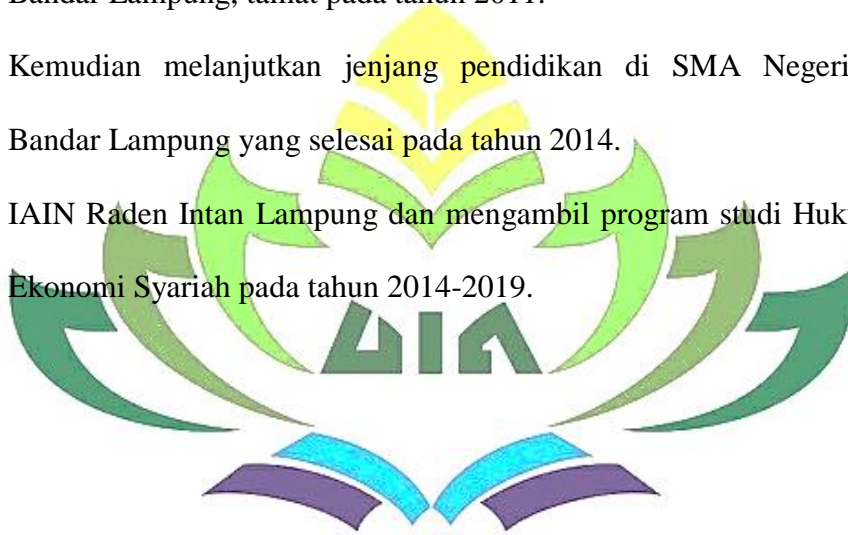
1. Kedua orang tuaku, Bapak Edyson tercinta dan juga Ibu Evayeni tercinta yang selalu menjaga dan memberikan kasih sayang, doa, pengorbanan, motivasi serta nasihat-nasihat yang baik untuk dani selama ini dan juga tiada henti Ibu dan Bapak selalu memberikan semangat yang luar biasa untuk dani disaat dani sedang mengalami keluh kesah, serta kebahagiaan yang dani dapat selama ini berkat ketulusan kasih sayang yang selalu ada untuk dani.
2. Kakak- kakak ku, Uni Liza, Abang Doni, Uni Riri, Uni Wirda dan abang Wanda yang selalu menjaga, menyayangi, mendoakan, serta memberikan masukan-masukan terhadap dani.
3. Untuk Bapak Wakil Rektor II, Prof. Dr. H. Faisal., S. H., M.H, terima kasih atas jasa, kasih sayang, motivasi, dan dukungan yang diberikan Om Sal. Ucapan ini tidak memeberikan balasan apapun atas kebaikan beliau selama ini.
4. Terakhir Persembahan skripsi ini untuk keluarga besar Jani'ah, yang selalu memberikan doa dan juga motivasi terhadap dani serta masukan-masukan yang telah diberikan.

RIWAYAT HIDUP

Penulis di anugerahi nama oleh ayahanda dan ibunda dengan nama Ramadhani. Dilahirkan pada 19 Januari 1996 di Bandar Lampung. Putra keenam dari enam bersaudara.

Riwayat pendidikan penulis yang telah diselesaikan adalah:

1. Pendidikan di SD Negeri 2 Palapa Bandar Lampung, tamat pada tahun 2008.
2. Selanjutnya penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 23 Bandar Lampung, tamat pada tahun 2011.
3. Kemudian melanjutkan jenjang pendidikan di SMA Negeri 3 Bandar Lampung yang selesai pada tahun 2014.
4. IAIN Raden Intan Lampung dan mengambil program studi Hukum Ekonomi Syariah pada tahun 2014-2019.



KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan taufik serta hidayah-Nya berupa ilmu pengetahuan, petunjuk, kesehatan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Jual Barang Yang Sama Kepada Konsumen (Study Pada Pedagang Kain di Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung)”. shalawat serta salam semoga tetap terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW dan juga keluarga, sahabat, serta para umat yang senantiasa istiqomah berada dijalannnya.

Skripsi ini bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan studi pendidikan program Strata Satu (S1) di Fakultas Syariah Jurusan Hukum Ekonomi UIN Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H). atas terealisasi skripsi ini tak lupa penulis mengucapkan terima kasih sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang turut berperan dalam proses penyelesaiannya. Secara rinci penulis ungkapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Alamsyah, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung beserta jajarannya.
2. Drs. H. Mundzir HZ, M. Ag., selaku Dosen Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung sekaligus pembimbing I dalam penulisan skripsi ini.
3. Drs. Zikri., selaku Dosen Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung sekaligus pembimbing II dalam penulisan skripsi ini.
4. Dr. H. A. Khumaedi Ja'far, S.Ag., M.H., selaku Ketua Jurusan Muamalah, bapak Khoiruddin, M.S.I., selaku Sekretaris Jurusan

Muamalah dan Bapak Muslim.M.H.I., selaku Staf Jurusan Muamalah yang telah membantu dalam melakukan pencerahan serta nasihat-nasihat yang telah diberikan.

5. Bapak dan Ibu dosen yang telah mengajarkan dan juga memberikan ilmu pengetahuannya serta motivasi dan nasihat yang diberikan.
6. Pimpinan dan karyawan Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung yang membantu dalam penyelesaian pelengkap skripsi ini, perpustakaan Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung dan perpustakaan pusat UIN Raden Intan Lampung yang telah membantu memberikan data, referensi dan lain-lain.
7. Bapak dan Ibu Pedagang Pakaian di Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung yang telah memberikan informasi, data, dan lain-lain.
8. Untuk para sahabat-sahabatku SRF (Rido, Indra, Tio, Agus, Panjul, Fahri, paul, imam) Kawan-kawan SMA (Mbe, Pontoh, chandra, ndoy, fajar, maul, mbul, samin) Anti Brudul (Rini, pamela, ainni, ulpeh, sinta, anggun insani, sitha, nizam, indra, sanes, anggun destiani, ijang, ijal, tian, kiki, dowi, cindy, alba, sultan, viky) terima kasih telah mengisi indahny kehidupan pertemanan yang sudah kita anggap seperti saudara di kampus UIN Raden Intan Lampung, yang asal mulanya dari berbeda kelas dan akhirnya kita bisa bersatu.
9. Untuk para Teman-teman Muamalah pejuang skripsi angkatan 2014, yang saling memberi semangat terhadap saya. Khususnya teman-teman Muamalah A tahun 2014 .

Penulis menyadari bahwa hasil penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini dikarenakan keterbatasan waktu, dana, dan kemampuan penulis dalam menulis skripsi. Untuk itu kepada para pembaca kiranya dapat memberi masukan dan saran-saran guna melengkapi hasil penelitian ini.


Akhirnya, penulis berharap hasil penelitian ini akan menjadi sumbangan yang berarti dalam mengembangkan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu-ilmu keislama di abad modern seperti saat ini.

Bandar Lampung, 26 Maret 2019

Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
ABSTRAK	iii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
	
BAB I	PENDAHULUAN
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	2
C. Latar Belakang Masalah	3
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
F. Metode Penelitian	8

BAB II LANDASAN TEORI

A. Jual Beli Dalam Hukum Islam	
1. Pengertian	15
2. Dasar Hukum Jual beli	17
3. Rukun dan Syarat Jual Beli	18
4. Macam – Macam Jual Beli	22
5. Khiyar dalam Jual Beli	32
6. Manfaat dan Hikmah Jual Beli	34
B. Konsep Harga Dalam Islam	

1. Pengertian Harga	35
2. Penentuan Harga.	42
3. Harga Yang Adil Dalam Islam.....	58
C. Permintaan dan Penawaran Dalam Pasar.	62

BAB III LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Tentang Pasar Bambu Kuning	
1. Sejarah Berdirinya Pasar Bambu Kuning.....	66
2. Visi Misi Pasar Bambu Kuning.....	69
3. Struktur Kepengurusan Pasar Bambu Kuning.....	70
B. Praktik Jual Beli dan Penentuan Harga.....	71

BAB IV ANALISIS DATA

A. Cara Para Pedagang Menentukan Harga dengan Jenis dan Bentuk yang sama Namun Harganya Berarganya Berbeda.....	78
B. Pandangan Hukum Islam terhadap Penentuan Harga yang dilakukan terhadap pedagang.	80

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	84
B. Saran	85

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Agar tidak terjadi kesalah pahaman terhadap proposal ini,terutama mengenai judul skripsi ini yakni :**ANALISIS HUKUM ISLAM TENTANG PERBEDAAN HARGA JUAL BARANG YANG SAMA KEPADA KONSUMEN (Study pada pedagang kain di pasar Bambu Kuning Bandar Lampung)**, maka penulis perlu untuk memberi definisi oprasional pada istilah yang dipakai dalam penulisan skripsi ini dalam berikut:

1. **Analisis** adalah “penyelidikan sesuatu peristiwa (karangan,perbuatan dan sebagainya) untuk mengetahui sebab sebabnya,bagaimana duduk perkaranya dan sebagainya”.²
2. **Hukum Islam** adalah “hukum yang dibangun berdasarkan pemahaman manusia atau nash Al Quran maupun Al Sunnah untuk mengatur kehidupan manusia yang berlaku secara universal-relevan pada setiap zaman dan ruang manusia”.³
3. **Perbedaan** adalah “beda, selisi, perihal yang berbeda, perihal yang membuat berbeda, dalam hal ini perbedaan yang dimaksud dalam skripsi ini adalah perbedaan harga yang sama jenis namun harga yang ditentukan berbeda.”⁴

²Tim Penyusun Kamus Besar Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka,1990), h.57.

³Said Agil Husin Al-Munawar, *Hukum Islam dan Pluralitas Sosial* (Jakarta: Penamadani,2005),h.6.

⁴Tim Penyusun Kamus Besar Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Op Cit*, h.155.

4. **Harga Jual** adalah “besarnya harga yang akan di bebaskan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan”.⁵
5. **Barang Yang Sama** adalah “benda benda yang berwujud, yang digunakan masyarakat untuk memnuhi kebutuhannya atau untuk menghasilkan benda lain yang akan memenuhi kebutuhan masyarakat dengan sama jenisnya”.⁶
6. **Konsumen** adalah “pemakaian barang barang produksi, makanan, jasa dan sebagainya atau sebagai pengonsumsi barang dan jasa”.⁷

Berdasarkan penjelasan judul diatas penulis dapat merumuskan judul skripsi yaitu analisis hukum islam tentang perbedaan harga jual barang yang sama kepada konsumen yang difokuskan pada kasus yang terjadi di Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung. Dimana dalam permasalahannya penulis ingin menganalisis tentang pandangan hukum islam terhadap pedagang yang menentukan harga jual barang yang berbeda kepada konsumen.

B. Alasan Memilih Judul

Adapun alasan dipilihnya judul penelitian ini adalah:

1. Secara Objektif

Dalam jual beli ada beberapa pedagang yang menentukan harga yang berbeda pada konsumen. Maka penulis, memilih judul ini untuk mengetahui alasan dan sistem para pedagang Pasar Bambu Kuning dalam menentukan dan menetapkan harga jual pada setiap barang dagangannya.

⁵Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*, (Jakarta: Gema Insani, 2007), hlm. 107.

⁶*Ibid.*, h.102.

⁷*Ibid.*, h.817.

2. Secara Subjektif

- a. Judul skripsi ini merupakan salah satu disiplin ilmu yang dipelajari dibangku kuliah khususnya jurusan Muamalah Fakultas UIN Raden Intan Lampung.
- b. Bahan - bahan informasi/buku-buku yang tersedia sebagai bahan rujukan yang berhubungan dengan topik penelitian cukup banyak sehingga memudahkan dalam melakukan penelitian.
- c. Permasalahan ini belum pernah dibahas dalam judul skripsi tahun sebelumnya, khususnya di Fakultas Syari'ah.

C. Latar Belakang Masalah

Permasalahan yang terjadi dalam transaksi jual beli di daerah pasar bambu kuning adalah penentuan harga jual yang diberikan kepada konsumen. Dimana dalam menentukan harga jual yang berbeda seperti kepada konsumen A membeli pakaian dengan harga Rp.135.000 lalu ada pembeli lain yang ingin membeli pakaian dengan bentuk dan model yang sama namun harganya berubah menjadi Rp.105.000. Dalam hal ini mereka menentukan harga yang berbeda dengan alasan apabila suasana pasar ramai mereka menaikkan harga jual mereka agar mendapatkan keuntungan yang besar. Namun apabila suasana pasar sepi mereka menurunkan harga barang tersebut agar pembeli tertarik untuk membeli barang tersebut dengan harga yang cukup relatif. Dalam masalah ini terjadi ketidakadilan dalam menentukan harga pada setiap barang yang ditentukan oleh para pedagang. Hal ini terjadi karena para pedagang yang menentukan harga yang berbeda karena dilihat dari situasi jual beli yang dilakukan pada saat jual beli itu berlangsung dan juga bagaimana situasi keadaan pasar tersebut.

Dari permasalahan diatas tujuan dari perdagangan adalah mencari untung, sedangkan Islam tidak pernah memberikan batasan tertentu bagi seorang pedagang dalam memperoleh untung. Namun bagaimanapun juga, adalah tidak adil apabila seseorang membeli tidak sesuai dengan barang, atau sesuai dengan harga yang sedang berlaku. Dalam menentukan harga suatu produk harus mengacu kepada harga pasar dan kepentingan bersama (harga yang adil), dengan tidak hanya keuntungan semata, karena ekonomi islam lebih mengutamakan manfaat dalam berusaha dan bukan hanya keuntungan semata.⁸

Ibnu Taimiah juga mengaku gagasan tentang hak atas keuntungan dan hak penjual. Iya mengemukakan “mereka berhak memperoleh keuntungan yang diterima secara umum tanpa merusak kepentingannya dan kepentingannya pelanggannya dalam konsep ekonomi islam harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini tidak terjadi bila antara penjual dan pembeli tidak bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan kepentingannya atas barang tersebut”. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan barang tersebut dari penjual.⁹

Penentuan harga merupakan pasangan nilai tertentu untuk barang yang akan dijual dengan wajar, penjual tidak zalim dan tidak menjerumuskan pembeli. Setiap individu di dalam islam mempunyai hak untuk mendapat perlakuan yang sama dalam memperoleh barang dan harga yang sesuai dalam transaksi ekonomi. Dalam ekonomi islam siapapun boleh berbisnis, namun demikian dia tidak boleh melakukan ikhtiar, yaitu mengambil keuntungan diatas keuntungannormal dengan menjual lebih sedikit

⁸Muhammd, *Etika Bisnis Islam* (Yogyakarta; UPP-AMP YKPN Yogyakarta, tt), h.178.

⁹A.A.Islahi, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiya* (Surabaya: Bina Ilmu, 1997), h.100.

barang untuk harga yang lebih tinggi. Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya.¹⁰

Dalam sejarah Islam masalah pentuan harga dibebaskan berdasarkan persetujuan khalayak masyarakat. Rasulullah SAW sangat menghargai harga yang terjadi, karena mekanisme pasar yang bebas dan menyuruh masyarakat muslim untuk mematuhi peraturan ini. Sepanjang kenaikan terjadi karena kekuatan permintaan dan penawaran yang murni dan wajar, yang tidak dipaksa atau tekanan pihak tertentu (tekanan monopolistik dan monopsonistik), maka tidak ada alasan untuk tidak menghormati harga pasar. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (pemerintah) harus campur tangan dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar. Dengan maksud untuk melindungi hak-hak orang lain, mencegah terjadinya penimbunan barang dan menghindari dari kecurangan para pedagang.¹¹

Dalam konsep ekonomi islam harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran keseimbangan ini tidak terjadi bila antara penjual dan pembeli tidak bersikap saling merelakan kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan kepentingannya atas barang tersebut. Jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan barang tersebut dari penjual. Keadaan rela sama rela merupakan kebalikan dari keadaan aniaya yaitu keadaan di mana salah satu pihak senang atas kesedihan atas pihak lain.¹²

¹⁰Lukman Hakim, *Prinsip Prinsip Ekonomi Islam* (Surakarta; Erlangga, 2012), h.173

¹¹*Ibid.*, h.169.

¹²Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Ekonisia, 2002), h.216.

Berdasarkan definisinya tentang harga yang adil, Ibnu Taimiyah mendefinisikan laba (keuntungan) yang adil sebagai laba normal yang secara umum diperoleh dari jenis perdagangan tertentu, tanpa merugikan orang lain. Ia menentang tingkat keuntungan yang tidak lazim, bersifat eksploitatif (ghaban fahisy) dengan memanfaatkan ketidakpedulian masyarakat terhadap kondisi pasar yang ada. Harga yang adil atau jujur disebut sebagai tradisi Rasulullah SAW, dalam konteks kompensasi terhadap pemilik, misalkan dalam kasus seorang majikan yang membebaskan budaknya. Budak itu kemudian menjadi manusia merdeka dan majikannya tetap memperoleh kompensasi dengan harga yang jujur (qimah al-adl). Dugaan tentang harga yang adil atau jujur juga ditemukan dalam salah satu surat kenegaraan dari khalifah keempat, Ali bin Abi Thalib.¹³

Dalam bisnis, perlu adanya standar harga, yaitu prinsip-prinsip transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil, sebab hal itu merupakan cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang menyeluruh secara umum, harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli yang normal dan pembeli memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkan.¹⁴

Berdasarkan latar belakang di atas, saya ingin memaparkan permasalahan pada judul saya yaitu **Analisi Hukum Islam Tentang Perbedaan Harga Jual Barang Yang Sama Kepada Konsumen** (Study pada pedagang kain di pasar Bambu Kuning Bandar Lampung).

¹³A. A. Islahi, *Op Cit*, h. 92.

¹⁴Sukarno Wibowo, Dedi Supriadi, *Ekonomi Mikro Islam* (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm.212.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka permasalahan yang akan dibahas oleh penulis dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana cara para pedagang menentukan harga barang dengan jenis dan bentuk yang sama namun harganya berbeda?
2. Bagaimana pandangan Hukum Islam terhadap penentuan perbedaan harga yang dilakukan terhadap pedagang?

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adanya tujuan penulis Adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui cara para pedagang menentukan harga barang dengan jenis dan bentuk yang sama namun harganya berbeda.
- b. Untuk mengetahui pandangan hukum Islam tentang terhadap penentuan perbedaan harga yang dilakukan para pedagang.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Secara Teoritis, penelitian ini memperoleh manfaat, Agar para pedagang dapat menentukan harga yang sesuai dengan ketentuan awal dalam menentukan harga secara adil .
- b. Secara Praktis, penelitian ini dimaksudkan sebagai suatu syarat memenuhi tugas akhir guna memperoleh gelar Sarjana Hukum pada Fakultas Syari'ah Raden Intan Lampung.
- c. Secara Akademisi, penelitian ini memberikan sumbangsih pemikiran dan pengetahuan bagi akademisi mengenai penentuan harga yang dilakukan para pedagang pakaian di pasar Bambu Kuning.

F . Metode Penelitian

Adapun metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif, karena metode kualitatif ini lebih menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah dan cenderung menggunakan analisis. metode ini merupakan penelitian yang sesuai dengan data lapangan. Selain itu landasan teori juga bermanfaat untuk memberikan gambaran umum tentang latar penelitian dan sebagai bahan pembahasan hasil penelitian. Adapun dalam memecahkan masalah penelitian yaitu :

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*field resech*) yaitu mengumpulkan data yang dilakukan dengan penelitian pada pasar Bambu Kuning Bandar Lampung.dan penelitian ini dilakukan dikancah yang sebenarnya.¹⁵ Penelitian dilapangan dilakukan dengan mengalih data yang bersumber dari lokasi atau tempat penelitian yaitu yang berkenaan terhadap Analisis Hukum Islam tentang Perbedaan Harga jual barang yang sama kepada konsumen yang dilakukan di pasar Bambu Kuning Bandar Lampung. Dan juga jenis penelitian yang digunakan adalah studi pustakan (*library reseach*) yaitu mengadakan penelitian perpustakaan dengan cara mengumpulkan buku-buku yang dipelajari. Karena penelitian ini menekan pada data-data yang dihasilkan buku-buku yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini dengan demikian sumber-sumber data dalam penelitian ini adalah buku-buku literatur baik bersifat primer maupun sekunder

¹⁵Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Cetakan Ketujuh (Bandung: Mandar Maju,1996), h.32.

b. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat kualitatif. Menurut Soerjono Soekanto kualitatif adalah suatu cara penelitian yang menghasilkan data deskriptif analisis, yaitu apa yang ditanyakan oleh responden secara tertulis atau lisan dan perilakunya yang nyata, diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh.¹⁶

Dalam penelitian ini penulis ingin menanyakan terkait analisis hukum Islam tentang perbedaan harga jual barang yang sama kepada konsumen di pasar Bambu Kuning Bandar Lampung.

2. Sumber Data

Sumber data adalah tempat dari mana data itu diperoleh. Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini antara lain:

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari hasil penelitian lapangan dalam hal objek yang akan diteliti atau digambarkan sendiri. Dalam hal ini saya memperoleh secara langsung data dari pihak pedagang pakaian di pasar Bambu Kuning Bandar Lampung.
- b. Data Sekunder, yaitu kesaksian atau data yang tidak berkaitan langsung dengan sumbernya yang asli. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari membaca buku-buku dan skripsi lain yang berhubungan dengan perbedaan harga jual barang yang sama kepada konsumen serta pelaksanaan jual beli yang dilakukan.

3. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Menurut Arikunto Populasi adalah totalitas dari semua objek atau individu yang memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap, objek atau nilai

¹⁶*Ibid*, hlm.27.

yang akan diteliti dalam populasi dapat berupa orang, perusahaan dan medi sebagainya.¹⁷Populasi dalam hal ini adalah para pedagang pakaian yang berada di Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung yang berjumlah 10 orang.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang dipilih mengikuti prosedur tertentu sehingga dapat mewakili populasi. Untuk menentukan ukuran sampel apabila subjeknya lebih dari 100 lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi.¹⁸ Dengan demikian karena subjeknya lebih dari 100 maka 10 orang dijadikan sampel.

4. Teknik Pengumpulan Data

Seorang peneliti harus dapat memilih dan menentukan metode yang tepat dan mungkin dilaksanakan (*feasible*) guna mencapai tujuan penelitiannya. Karena itu, seorang peneliti perlu mengenal berbagai metode ilmiah dan karakteristiknya. Pengumpulan data tidak lain dari suatu proses pengadaan data primer untuk keperluan penelitian. Pengumpulan data merupakan langkah yang amat penting dalam metode ilmiah.

Untuk mengumpulkan data dari sumber data, maka penulis menggunakan Teknik pengumpulan data sebagai berikut :

a. Wawancara

Wawancara adalah teknik penelitian yang paling sosiologis dari semua teknik-teknik penelitian sosial. Ini karena bentuknya yang berasal dari interaksi verbal antara peneliti dan responden. Banyak yang mengatakan bahwa cara yang paling baik untuk menentukan mengapa seseorang

¹⁷Soerjono Soekanto, *Filsafat Ilmu Pengetahuan* (Yogyakarta: Nur Cahaya, 1989), hlm.43.

¹⁸*Ibid.*, hlm.76.

bertingkah laku, dengan menanyakan secara langsung. Tipe wawancara yang digunakan adalah wawancara yang terarah dengan menggunakan daftar pertanyaan, yang dimana dimaksudkan untuk mendapatkan data yang akurat dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan yang penulis teliti.¹⁹ data yang saya dapat merupakan hasil wawancara saya kepada para pedagang pakain di pasar Bambu Kuning yang sudah saya tetapkan sebanyak 10 orang

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah proses pengumpulan data melalui menghimpun data yang tertulis dan tercetak. Menurut Suharsimi Arikunto menyatakan bahwa dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat agenda dan sebagainya.²⁰ Dalam hal ini dokumentasi menggunakan sisitem secara tertulis, karena setiap yang ditanyakan kepada pedagang langsung dicatat oleh penulis sebagai data atau catatan.

c. Observasi

Observasi adalah studi yang disengaja dan sistematis tentang fenomena sosial dan gejala-gejala psikis dengan jalan pengamatan dan pencatatan.²¹

Dalam hal ini peneliti dapat mengetahui secara langsung terhadap pihak-pihak pedagang pakaian di pasar bambu kuning yang melakukan perbedaan harga jual barang yang sama kepada konsumen. Adapun Macam-Macam observasi:

¹⁹ *Ibid.*, hlm.28.

²⁰ *Ibid.*, hlm.22.

²¹ *Ibid.*, hlm.28.

- a) Observasi partisipatif adalah peneliti terlibat dalam kegiatan sehari-hari orang yang sedang diamati atau digunakan sebagai sumber data. Artinya peneliti terlibat langsung dalam kegiatan mencari data yang diperlukan melalui pengamatan. Melalui observasi partisipatif, data yang diperoleh akan lebih lengkap, tajam, dan sampai mengetahui pada tingkat makna dari setiap perilaku atau gejala yang muncul. Menurut Stainback observasi partisipatif dapat digolongkan menjadi empat yaitu partisipasi pasif, partisipasi moderat, observasi yang terus terang dan tersamar, dan observasi yang lengkap.²²
- b) Observasi terus terang atau tersamar adalah dalam observasi jenis ini peneliti menyatakan keterus terangannya kepada narasumber bahwa ia sedang melakukan penelitian. Tetapi dalam suatu saat peneliti juga tidak terus terang atau tersamar kepada narasumber untuk memperoleh data yang sifatnya rahasia. Kemungkinan kalau dilakukan dengan terus terang, maka peneliti tidak akan diijinkan untuk melakukan observasi.²³
- c) Observasi tidak terstruktur adalah observasi yang tidak dipersiapkan secara sistematis tentang apa yang diobservasikan. Dalam melakukan pengamatan peneliti tidak menggunakan instrumen yang telah baku, tetapi hanya berupa rambu-rambu pengamatan.²⁴

5. Teknik Pengolahan Data

Setelah keseluruhan data terkumpul maka tahap selanjutnya adalah pengolahan data. Pengolahan data pada umumnya dilakukan dengan cara sebagai berikut :²⁵

²² Kartini Kartono, *Op Cit*, h.lm.67

²³ *Ibid*, hlm. 70

²⁴ *Ibid*, hlm. 72

²⁵ Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2010),

- a. Pemeriksaan data (*editing*) yaitu mengoreksi apakah data yang terkumpul sudah cukup lengkap, sudah benar dan sudah sesuai dengan masalah;
- b. Rekontruksi data (*rekontrucing*) yaitu menyusun ulang data secara teratur, berurutan, logis sehingga mudah dipahami dan diinterorestasikan;
- c. Sistematisasi data (*sistematizing*) yaitu menempatkan data menurut kerangka sistematika bahasan berdasarkan urutan masalah.

6. Teknik Menganalisis Data

Data yang telah dikumpulkan dan diolah secara sistematis, maka selanjutnya diadakan teknik menganalisis data yang dilakukan dengan cara analisis kualitatif berarti upaya sistematis dalam penelitian yang bersifat pemaparan dan bertujuan untuk memperoleh gambaran yang lengkap tentang keadaan hukum yang berlaku ditempat tertentu atau peristiwa hukum tertentu yang terjadi dalam masyarakat termasuk di dalamnya adalah kaidah dan teknik untuk memuaskan keingintahuan peneliti pada suatu gejala yuridis atau cara untuk menemukan kebenaran dalam memperoleh pengetahuan.²⁶ Dan dalam hal ini penulis dapat menggunakan metode penelitian deduktif,

- a. Metode Deduktif yaitu pengetahuan yang bersifat umum, bertitik tolak pada pengetahuan umum ini kita hendak menilai kejadian yang khusus, metode ini digunakan dalam penelaahan beberapa literatur dari gambaran umum tersebut berusaha ditarik kesimpulan yang bersifat khusus.²⁷ Dalam hal ini penulis dapat terjun langsung ke lapangan yaitu pasar Bambu Kuning untuk mengetahui dan memecahkan masalah yang penulis teliti, serta melihat gambaran umum yang ada di pasar Bambu Kuning mengenai

hlm. 144.

²⁶ *Ibid.*, hlm. 137.

²⁷ *Ibid.*, hlm. 142.

Perbedaan Harga yang dilakukan di Pasar Bambu Kuning Kuning Bandar Lampung.

- b. Metode Induktif yaitu paragraf yang memuat kalimat utama pada akhir paragraf. Paragraf ini diawali dengan kalimat penjelas dandiakhiri atau digeneralisasi ke dalam satu kalimat utama di akhir paragraf.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Jual Beli Dalam Hukum Islam

1. Pengertian

Perdagangan atau jual beli menurut bahasa berarti *al-ba'i*, *al-tijarah* dan *al-mubadalah*, sebagaimana Allah.SWT. berfirman:

يَرْجُونَ تِجْرَةً لَّنْ تَبُورَ ۖ

“Mereka mengharapkan tijarah (perdagangan) yang tidak akan rugi”

(Q.S. Fathir (35) : 29

Menurut istilah (terminologi) yang dimaksud dengan jual beli adalah sebagai berikut:

- a. Menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan;
- b. Pengertian Kedua

تَمْلِكُ عَيْنٍ مَّالِيَّةٍ بِمُعَاوَضَةٍ بِأَذْنِ شَرِّعِي ۖ

“Pemilik harta benda dengan jalan tukar-menukar yang sesuai dengan aturan syara”.

²⁸Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: Diponegoro, 2010), h.437.

²⁹Abdurahman Al-Jazairy, *Khitabul Fiqh 'Alal Madzahib al-Arba'ah*. Juz.II (Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiah,1990), h.134.

c. Pengertian Ketiga

مُبَادَلَةٌ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى سَبِيلِ الرِّاضَى أَوْ تَقْلِيلِ مِلْكٍ بِعَوَضٍ عَلَى الْوَحْدِ الْمَأْدُونِ فِيهِ³⁰

“Penukaran benda dengan benda lain dengan jalan saling merekalan atau memindahkan hak milik dengan ada penggantinya dengan cara yang dibolehkan”.

d. Pengertian Keempat

مَعَابَلَةٌ مَالٍ قَابِلِينَ لِلتَّصَرُّفِ بِإِيجَابٍ وَتَقْبُولٍ عَلَى الْوَحْدِ الْمَأْدُونِ فِيهِ³¹

“Saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola (*tasharuf*) dengan ijab dan qabul, dengan cara yang sesuai dengan syara”.

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat dipahami bahwa inti jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.³²

³⁰Ibnu Qudamah, *Al-Mughni*, Juz III, Penerjemah: Dr. Muhammad Syarifuddin Khathab dan Dr. Muhammad Sayyid (Jakarta: Pustaka Azzam) h.559.

³¹Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillathuhu*, Jilid 2, Penerjemah: Abdul Hayyir al-Kattani (Jakarta: Gema Insani, 2011), h.25.

³²Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), h.67-68.

2. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama manusia mempunyai landasan yang amat kuat dalam islam.

Dalam al-Qur'an Allah berfirman :

.....وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا.....³³

“Padahal Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ³⁴

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu”.

وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ.....³⁵

“Dan ambillah saksi apabila kamu berjual beli”.

Prinsip jual beli adalah suka sama suka tanpa ada paksaan antara si penjual dan si pembeli. Maka jika perilaku tersebut tidak tercapai, jual beli itu tidak sah, sebagaimana firman Allah SWT dalam surat An-Nisa ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

³³Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: Diponegoro, 2010), h.46.

³⁴*Ibid*, h.31.

³⁵*Ibid*, h.48.

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.* (Q.S. An-Nisaa 29).³⁶

Dari Abu Sa'id al-Khudriy radhiyallahu'anhu, bahwa Nabi shallallahu'alaihi wa sallam bersabda:

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ³⁷

“*sesungguhnya jual beli itu harus saling ridha.*”

(HR. Ibnu Majjah, Ibnu Hibban, Baihaqi, dan disahihkan oleh syaikh al-Albani.)

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

a. Rukun Jual Beli

Dalam menetapkan rukun jual beli, diantar para ulama terjadi perbedaan pendapat. Menurut mazhab hanafi rukun jual beli hanya ijab dan kabul saja, menurut mereka yang menjadi rukun jual beli itu hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk melakukan jual beli. Namun, karena unsur kerelaan itu berhubungan dengan hati yang sering tidak kelihatan, maka diperlukan indikator (qarinah) yang menunjukan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak. Dalam bentuk perkataan (ijab dan kabul) atau dalam bentuk perbuatan yaitu saling

³⁶ Eka Nuraini Rachmawati & Ab Mumin bin Ab Ghani. “Akad Jual Beli dalam Perspektif Fikih dan Praktiknya di Pasar Indonesia”, ‘*Al - Adalah*, Vol. XII, No. 04. Desember 2015, (On-line) tersedia di <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/adalah/article/view/214> , hlm.786 (4Juni 2019)

³⁷ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillathuhu*, *Op Cit*, hlm. 88

memberi (penyerahan barang dan penerimaan uang) Menurut jumhur ulama rukun jual beli ada empat, yaitu:

- 1) Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
 - (a) Penjual yaitu pemilik harta yang menjual barangnya atau orang yang diberi kuasa untuk menjual harta orang lain. Penjual haruslah cakap dalam melakukan transaksi jual beli (mukallaf);
 - (b) Pembeli yaitu orang yang cakap yang dapat membelanjakan hartanya (uangnya).
- 2) Sighat (ijab dan kabul)

Sighat (ijab dan kabul) yaitu persetujuan antara pihak penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli, dima pihak pembeli menyerahkan uang dan pihak penjual menyerahkan barang (serah terima), baik transaksi menyerahkan barang lisan maupun tulisan;
- 3) Ada barang yang dibeli

Untuk menjadi sahnya jual beli harus ada maqud ilaih yaitu barang yang menjadi objek jual beli atau yang menjadi sebab terjadinya perjanjian jual beli;
- 4) Ada nilai tukar pengganti barang

Nilai tukar pengganti barang yaitu sesuatu yang memenuhi tiga syarat:³⁸

 - (a) bisa menyimpan nilai (*store of value*);
 - (b) bisa menilai atau menghargakan suatu barang (*unit of account*); dan
 - (c) bisa dijadikan alat tukar (*medium of exchange*).

³⁸M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (fiqih muamalat)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2003), h.118.

b. Syarat Jual Beli

Adapun syarat-syarat jual beli yang sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan jumbuhur ulama diatas adalah sebagai berikut:

1) Syarat orang yang berakad

(a) Berakal

Jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal, orang gila dan orang yang bodoh hukumnya tidak sah. Allah SWT., berfirman dalam:

....وَأَكْسُوهُمْ أَمْوَالَكُمُ السُّفَهَاءَ تَتَوَارَؤُا وَلَا ه (ان سياء) ³⁹

“Dan janganlah kamu serahkan kepada orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaan) kamu yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan” (QS. An-nisa : 5)

(b) Dengan kehendak sendiri (bukan paksaan)

Maksudnya bahwa dalam melakukan transaksi jual beli salah satu pihak tidak melakukan suatu tekanan atau paksaan kepada pihak lain. Sehingga pihak lain pun melakukan transaksi jual beli karena kehendaknya sendiri. Oleh karena itu jual beli yang dilakukan bukan atas dasar kehendak sendiri adalah tidak sah;

(c) Keduanya tidak mubazir

Maksudnya bahwa para pihak yang mengikatkan diri dalam transaksi jual beli bukanlah orang-orang yang boros (mubazir), sebab orang yang boros menurut hukum dikatakan sebagai orang yang tidak cakap

³⁹Departemen Agama RI, *Op Cit*, hlm.106.

bertindak, artinya ia tidak dapat melakukan sendiri sesuatu perbuatan hukum tersebut menyangkut kepentingan semata.

2) Syarat yang terkait dengan ijab qabul

Ulama fikih sepakat menyatakan, bahwa urusan utama dalam jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan itu dapat terlihat saat akad berlangsung. Ijab dan kabul harus diucapkan secara jelas dalam transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak seperti akad jual beli dan sewa-menyewa. Ulama fikih menyatakan bahwa syarat ijab dan kabul adalah sebagai berikut:⁴⁰

- (a) Orang yang mengucapkan telah akil baligh dan berakal (jumhur ulama) atau telah berakal (ulama mazhab hanafi), sesuai dengan perbedaan mereka dalam menentukan syarat-syarat seperti telah dikemukakan diatas;
- (b) Kabul sesuai dengan ijab. Contohnya; “*saya jual sepeda ini dengan harga lima puluh ribu*”, lalu pembeli menjawab: “*saya beli dengan harga lima puluh ribu*”.
- (c) Ijab dan kabul dilakukan dalam satu majelis. Maksudnya kedua belah pihak yang melakukan akad jual beli hadir dan membicarakan masalah yang sama;
- (d) Janganlah diselingi dengan kata-kata lain antara ijab dan kabul.

⁴⁰Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta:Gaya Media Pratama,2007),h.115.

3) Syarat barang yang diperjualbelikan,⁴¹ antara lain;

(a) Barang yang diperjual belikan merupakan milik sendiri.

Barang yang bukan milik atau kepunyaan sendiri tidak sah diperjualbelikan, kecuali dikuasakan. Barang yang diperjualbelikan adalah barang milik orang yang melakukan akad dan jika si penjual memberikan kuasa kepada orang lain untuk menjual barang miliknya, maka hal itu diperbolehkan.

(b) Barang yang diperjualbelikan dapat diketahui

Barang yang diperjual belikan harus dapat diketahui zat, bentuk, kadar, jenis, sifat dan harganya sehingga tidak mengecoh. Secara bahasa *gharar* adalah “hal yang tidak dapat diketahui atau ada bahaya tertentu. Menurut istilah fiqh *gharar* diartikan sebagai “ hal yang tidak ketahuan satu perkara dalam jual beli dan ketidak jelasan baik dan buruk dari segi sifat ataupun ukuran dari objek transaksi.

(c) Dapat diserahkan pada saat akad berlangsung, atau pada waktu yang telah disepakati bersama ketika akad berlangsung.

4. Macam-Macam Jual Beli

a Ditinjau Dari Segi Sifatnya

Ditinjau dari segi sifatnya jual-beli terbagi menjadi dua bagian, yaitu jual beli *shahih* dan jual beli *ghairu shahih*.⁴² Jual beli *shahih* adalah jual beli yang tidak terjadi kerusakan, baik pada rukun maupun syaratnya.

⁴¹A. Khumaedi Ja'far, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, (Bandar Lampung : Pusat penelitian dan penerbitan IAIN Bandar Lampung, 2015), h.143.

Sedangkan *ghairu shahih* adalah jual beli yang tidak dibenarkan oleh hukum syara, karena jual beli yang rukun dan syaratnya haruslah terpenuhi, atau rukunnya terpenuhi akan tetapi sifat ataupun syaratnya tidak terpenuhi.

Jadi apabila rukun dan syaratnya tidak terpenuhi maka jual beli tersebut tidak disahkan didalam syariat Islam. Akan tetapi apabila rukunnya terpenuhi ada sifat yang dilarang maka jual beli tersebut disebut *fasid*, jual beli seperti ini digolongkan jual beli *ghiru shahih*.

b Ditinjau Dari Segi Sighatnya

Jual beli ini dibagi menjadi dua yaitu: jual beli *mutlaq* dan jual beli *ghair mutlaq*. Pengertian jual beli *mutlaq* adalah jual beli yang dinyatakan dalam sighatnya yang bebas dari kaitannya dengan syarat sandaran pada masa yang akan datang, sedangkan jual beli *ghairu mutlaq* adalah jual beli yang bersandar pada masa dahulu atau lampau.⁴³

c Dilihat Dari Hubungannya Dengan Objek Jual-Beli

Ada 3 macam jual beliyang dilihat darisegi objeknya antara lain: ⁴⁴

1. Muqayyadah

Adalah jual beli barang dengan barang contoh jual beli binatang dengan binatang (barter).

2. Sharf

Adalah tukar menukar barang dengan barang yang sejenis (barang tersebut memiliki nilai(uang)).

⁴² Rozaldi, *Fiqh Ekonomi Syariah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 84

⁴³ *Ibid*, hlm, 85.

⁴⁴ *Ibid*, hlm, 98.

3. Muthlaqah adalah Pertukaran antara barang atau jasa dengan uang.

d Dilihat Dari Segi Harga Dan Ukurannya

Berdasarkan jual beli dilihat dari segi harga dan ukuran terdapat empat macam yaitu:⁴⁵

1. Jual beli *Murabahah*

Adalah jual beli tambahan. Atau jual beli menjual barang dengan harga semula ditambah dengan keuntungan dan syarat-syarat tertentu.

2. Jual-beli *Tauliyah*

Adalah jual beli yang ditentukan berdasarkan akad semula atau harga awal, tanpa adanya tambahan.

3. Jual beli *Wa'diah*

Adalah jual beli harga barang dengan mengurangi pembelian.

4. Jual beli *Musawwamah*

Adalah jual beli yang mana pelaku akad atau kedua belah pihak antara penjual dan pembeli saling tawar menawar harga, hingga kedua belah pihak sepakat dalam suatu transaksi.

e Ditinjau Dari Segi Alat Pembarayannya

Menurut dari segi alat pembayaran jual beli ini dibagi menjadi tiga yaitu:

1. Jual beli tunai dengan penyerahan langsung barang dan pembayaran secara cash tunai.

⁴⁵ *Ibid*, hlm, 145

2. Jual beli dengan alat pembayaran tertunda, yaitu jual beli yang penyerahan barang secara langsung akan tetapi pembayarannya ditunda dan dibayar cicil.
3. Jual beli dengan penyerahan barang yang ditunda.

f. Jual Beli Ditinjau Dari Segi Dilihat Atau Tidaknya Objek

Jual beli ini dibagi menjadi dua yaitu:

1. Jual beli barang yang kelihatan

Jual beli mana barang yang menjadi onjek akad bisa dilihat secara kasap mata manusia.

2. Jual beli barang yan tidak keliatan

Yaitu jual beli yang dimana .jual beli tersebut barang yang menjadi objek akad tidak bisa dilihat.

g. Ditinjau Dari Putus Tidaknya Akad

Jual beli ini dibagi menjadi dua yaitu:

1. Jual beli yang putus sekaligus

Yaitu jual beli yang tidak ada pilihan bagi salah satu pihak yang berakad.

2. Jual beli *khiyar*,

Yaitu jual beli yang salah satu pihak akad akan memberikan kesempatan pilihan dan melanjutkan atau membatalkan kepada pihak lain.

h. Jual beli barang yang Dilarang

Rasulullah telah melarang beberapa jual beli, karena di dalamnya terdapat unsur penipuan yang menyebabkan pelakunya memakan harta milik orang lain dengan cara yang batil dan penipuan yang melahirkan kedengkian,

perselisihan dan permusuhan di antara orang-orang Muslim, di antaranya.⁴⁶

1. Jual beli suatu barang yang belum diterima. Tidak diperbolehkan seseorang Muslim membeli barang, kemudian ia menjualnya kembali sebelum menerimanya dari penjualnya;

Jual beli barang yang sudah dibeli oleh Muslim yang lain. Tidak diperbolehkan bagi seorang Muslim membeli suatu barang yang telah dibeli saudaranya sesama Muslim. Misalnya saudaranya membeli suatu barang dengan harga 5 dirham, lalu seorang Muslim berkata kepada penjualnya, “Kembalikan uang itu kepada pemiliknya, niscaya aku akan membeli barang itu darimu seharga 6 dirham”;

2. Jual beli *Gharar*

Adalah jual beli yang mengandung unsur-unsur penipuan, baik karena ketidakjelasan dalam objek jual beli atau ketidakpastian dalam cara pelaksanaannya. Hukum jual beli ini adalah haram;

3. Jual beli sesuatu dengan sistem *najasy* (Jontrot) tidak diperbolehkan bagi seorang Muslim menawar barang tanpa bermaksud membelinya, tujuannya hanyalah supaya para penawar yang lainnya mengikutinya untuk menawar lebih tinggi sehingga mereka tertipu untuk membelinya. Sebagaimana tidak diperbolehkan juga bagi Muslimm berkata kepada pembeli yang hendak membeli suatu barang, “Barang ini dibelinya

⁴⁶Syaikh Abu Bakar Jabir al-Jaza'iri, *Minhajul Muslim*, (Jakarta: Maktabah al-ulum wa al-hikam, Madinah), Cet.Ke-5 tahun 1419 , hlm. 641.

dengan harga sekian”, dengan maksud supaya pembeli tertipu, baik hal itu dilakukannya dengan bersekongkol dengan sahabatnya atau tidak;

4. Jual beli barang yang diharamkan dan barang najis.

Tidak diperbolehkan bagi Muslim menjual barang yang diharamkan, barang najis serta barang yang membawa kepada sesuatu yang diharamkan. Jadi tidak diperbolehkan baginya jual beli minuman keras, daging babi, lukisan, bangkai, patung, dan anggur kepada seseorang yang akan menjadikannya sebagai minuman keras;

5. Jual beli yang di dalamnya terdapat unsur manipulasi.

Tidak diperbolehkan bagi seorang Muslim melakukan jual beli yang di dalamnya mengandung unsur manipulasi. Sehingga tidak diperbolehkan menjual ikan yang ada di dalam air (kolam), menjual bulu domba yang masih melekat di punggung domba dan menjual janin binatang yang masih ada di dalam perut induknya.

Menjual air susu binatang yang masih ada di dalam ambingnya, menjual buah-buahan sebelum matang, menjual biji-bijian sebelum keras, menjual barang tanpa diperbolehkan melihat, membolak-balik atau memeriksanya, ketika barang ada pada penjualnya atau tanpa menjelaskan sifat, jenis, dan beratnya ketika barangnya tidak ada pada penjualnya;

6. Jual beli dua transaksi dalam satu transaksi.

Seorang tidak diperbolehkan mentransaksikan dua transaksi dalam satu transaksi, melainkan ia harus mentransaksikannya dalam transaksi yang

berbeda. Karena di dalamnya mengandung unsur kesamaran yang dapat menyakiti atau merugikan Muslim lainnya atau memakan hartanya dengan cara yang tidak benar.

Contohnya seperti penjual berkata kepada pembeli “aku menjual suatu barang kepadamu dengan harag 10 dirham kontan atau dengan harga 15 dirham (kredit) hingga batas waktu tertentu” lalu ia melanjutkan transaksi jual belinya, tetapi penjual tidak menjelaskan kepada pembeli, transaksi yang mana yang akan di langsunkan.

7. Jual-beli dengan cara memberikan uang panjar.

Tidak diperbolehkan bagi seorang Muslim melakukan transaksi jual beli dengan memberikan atau meminta uang panjar (uang muka) dengan kontan.

8. Jual beli sesuatu yang tidak ada penjualnya.

Tidak diperbolehkan bagi seorang Muslim menjual barang yang tidak terdapat padanya, atau yang belum dimilikinya, karena hal itu merupakan tindakan yang menyakitkan dari penjual kepada pembeli ketika barang yang dijualnya tidak berhasil didapat

9. Jual beli hutang yang dengan hutang

Tidak diperbolehkan seorang Mulsim menjual hutang dengan hutang, karena dilihat dari segi ketentuan hukum syariat bahwa hal itu sama dengan menjual sesuatu yang tidak ada dengan sesuatu yang juga tidak ada, dan agama Islam tidaak memperbolehkan hal itu.

Adapun contoh menjual hutang dengan hutang ialah bahwa seseorang yang mempunyai hutang satu kuintal gandum kepada anda hingga batas waktu tertentu, kemudian anda menjual kepada orang lain dengan harga 100 Riyal hingga batas waktu tertentu. Contoh lainnya, bahwa seseorang berhutang kambing kepada anda hingga batas waktu tertentu, kemudian setelah jatuh tempo ternyata orang itu tidak mampu membayarnya, dan ia berkata kepada anda “jual lah kambing ini kepadaku dengan harga 50 Riyal hingga batas waktu tertentu yang lain lagi.” Dengan itu anda menjual hutang dengan hutang.

10. Jual beli dengan sistem *inah*

Tidak diperolehkan bagi seorang Muslim menjual suatu barang (dengan cara kredit) hingga batas waktu tertentu, kemudian penjual yang sama membeli barang tersebut dari pembeli dengan harga yang lebih murah daripada pembelian secara kredit.

Kemudian barang tersebut dibelinya kembali seharga 5 dinar (kontan), maka ia bagaikan orang yang memberikan pinjaman sebanyak 5 dinar dan minta dikembalikan (dibayar) sebanyak 10 dinar, itulah yang disebut riba *nasi'ah* (riba karena tenggang waktu) yang diharamkan.

11. Orang kota menjualkan barang dagangan orang desa.

Jika orang desa atau orang asing dari suatu daerah yang datang membawa barang yang hendak dijualnya ke pasar dengan harga yang berlaku pada hari itu, maka orang kota tidak boleh berkata kepadanya

“tinggalkan barang dagangan itu di tempatku, niscaya aku akan menjualkan untukmu pada hari esok atau beberapa hari kemudian dengan harga yang lebih mahal dari harga hari ini.” Padahal saat itu orang-orang membutuhkannya;

12. Membeli barang dagangan dari pada pedagang sebelum barang tersebut tiba di lokasi tujuan.

Jika seorang Muslim memperoleh informasi bahwa suatu komoditi akan datang ke daerahnya, maka tidak diperbolehkan baginya pergi ke luar daerahnya dengan maksud mencegat rombongan para pedagang yang membawanya dengan membelinya dari mereka, kemudian membawanya masuk ke daerahnya dan menjualnya dengan harga yang sesuai dengan kehendaknya. Alasannya karena di dalamnya mengandung unsur penipuan terhadap pemilik komoditi tersebut dan dapat menimbulkan mudarat bagi penduduk daerah tersebut, baik terhadap pedagangnyapun maupun yang lainnya;

13. Jual beli *Musharrah* (kambing, sapi, dan unta dengan menahan air susunya tetap berada di dalam ambingnya).

Tidak diperbolehkan bagi seorang Muslim menjual kambing, sapi, dan unta dengan cara menahan air susunya tetapi berada di dalam ambingnya selama beberapa hari supaya binatang itu terlihat seakan-akan air susunya subur sehingga orang-orang tertarik untuk membelinya. Alasannya karena mengandung penipuan;

14. Jual beli saat Adzan terakhir (yang kedua) sebagai seruan dilaksanakannya shalat Jum'at.

Tidak diperbolehkan bagi seorang Muslim menjual sesuatu atau membelinya ketika Adzan terakhir sebagai seruan shalat Jum'at dikumandangka dengan naiknya imam ke atas mimbar;

15. Jual beli *Muzabanah* (menjual buah anggur yang masih ada di pohon dengan buah anggur yang kering dengan takaran yang diterka) dan *Muhaqalah* (menjual biji-bijian yang masih ada di dalam bulirnya dengan biji-bijian yang kering dengan takaran yang diterka).

Tidak diperbolehkan bagi seorang Muslim menjual buah anggur yang masih ada di pohon dengan buah anggur yang sudah kering dengan takaran yang diterka, menjual biji-bijian yang masih ada di dalam bulirnya dengan biji-bijian yang kering dengan takaran yang diterka serta menjual buah kurma basah yang masih ada di pohon dengan buah kura yang kering dengan takaran yang diterka, kecuali jual beli *'araya*, maka jual beli seperti itu diperbolehkan oleh Rasulullah SAW.

Adapun yang dimaksud dengan *'araya* adalah seorang Muslim menghibahkan satu pohon atau beberapa pohon kurma yang buahnya tidak lebih dai 5 (lima) *wasag*. Tetapi penerima hibah tidak dapat memasuki kebun kurma itu untuk memanen buah kurmanya, lalu pemberi hibah membeli buah kurma itu dari penerima hibah dengan takaran yang diterka dengan kurma yang kering;

16. Jual beli *ats-tsunya* (dengan pengecualian).

Tidak diperbolehkan bagi seorang Muslim menjual suatu barang dengan mengecualikan sebagiannya, kecuali yang dikecualikannya itu telah diketahui keberadaannya. Jika seseorang menjual suatu kebun, maka tidak diperbolehkan baginya mengecualikan suatu pohon kurma atau suatu pohon lainnya yang tidak diketahui, karena di dalamnya mengandung unsur penipuan dan ketidakjelasan yang diharamkan;

17. Jual beli *Malja'*

Adalah jual beli orang yang sedang dalam bahaya, yakni untuk menghindar dari perbuatan zalim. Jual beli tersebut *fasid*, menurut ulama Hanafiyah dan batal menurut ulama Hanabilah.

5. Khiyar dalam Jual Beli

Dalam jual beli, menurut agama islam dibolehkan memilih, apakah akan meneruskan jual beli atau akan membatalkannya. Penjual dan pembeli mempunyai hak khiyar/pilih selama berada ditempat jual beli, sejak ijab dilakukan hingga berakhirnya pertemuan tersebut.

Secara *etimologi* khiyar berarti memilih, menyisihkan, dan menyaring. Secara umum artinya adalah menekan yang terbaik dari dua hal (atau lebih) untuk dijadikan orientasi. Secara *terminologi* dalam ilmu fikih, khiyar berarti hak yang dimiliki dua orang yang melakukan perjanjian usaha untuk memilih antara dua hal yang disukainya, meneruskan perjanjian tersebut atau membatalkannya.

Hikmah disyariatkannya hak pilih adalah membuktikan dan mempertegas adanya kerelaan dari pihak-pihak yang terkait dalam perjanjian. Oleh sebab itu syariat hanya menetapkan dalam kondisi tertentu saja, atau ketika salah satu pihak yang terlibat menegaskannya sebagai persyaratan. Karena terjadinya oleh sesuatu hal, khiyar dibagi menjadi tiga macam,⁴⁷ yaitu:

- a. *Khiyar majelis*, artinya antara penjual dan pembeli boleh memilih akan melanjutkannya jual beli atau membatalkannya. Selama keduanya masih ada dalam satu tempat (majelis), khiyar majelis boleh dilakukan dalam berbagai jual beli. Hal ini berdasarkan hadis Nabi yang berbunyi:

وَعَنِ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَلَمْ تَبَايَعَانِ بِأَلْحِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ يَقُولَ أَحَدُهُمَا لِصَاحِبِهِ: إِخْتَرْ، وَرُبَّمَا: أَوْ يَكُونُ بَيْعُ الْخِيَارِ»⁴⁸
(رواه أحمد و البخاري و مسلم)

Artinya: “Dan dari Ibnu Umar r.a. bahwa sesungguhnya Nabi saw bersabda: “ penjual dan pembeli (mempunyai hak) khiyar selama belum berpisah atau salah seorang di antara mereka berkata kepada yang lain ‘pilihlah’, dan barang kali ia berkata atau jual beli itu dengan (hak) khiyar”. (H.R. Ahmad Bukhari Muslim)

Bila keduanya telah berpisah dari tempat akad tersebut, maka khiyar majelis tidak berlaku lagi atau batal.

- b. *Khiyar syarat*, yaitu penjualan yang didalamnya disyariatkan sesuatu baik oleh penjual maupun oleh pembeli, seperti seseorang berkata ‘saya jual rumah ini dengan harga Rp100.000.000,00 dengan syarat khiyar selama tiga hari”.

⁴⁷Mardani, *Op. Cit.*, h. 116-117.

⁴⁸*Naitul Authar* Jilid IV, penerjemah: Mu’ammal Hamidy, Imron AM, dkk, (Surabaya: PT Bina Ilmu), h. 1717-1718.

- c. *Khiyar aib*, artinya dalam jual beli ini disyariatkan kesempurnaan benda-benda yang dibeli, seperti seseorang berkata, “*saya beli mobil itu seharga sekian, bila mobil itu cacat akan saya kembalikan*”, seperti yang diriwayatkan oleh Ahmad dan Abu Dawud dari Aisyah r.a. bahwa seseorang membeli budak, kemudian budak tersebut disuruh berdiri di dekatnya, didapatinya pada diri budak itu kecacatan, lalu diadukannya kepada rasul, maka budak itu dikembalikan pada penjual. Penyebab khiyar aib adalah adanya cacat pada barang yang diperjualbelikan (*ma'aqud 'alaih*) atau harga (*tsaman*), karena kurang nilainya atau tidak sesuai dengan maksud, atau orang yang berakad tidak meneliti kecacatannya ketika akad berlangsung.

6. Manfaat dan Hikmah Jual Beli

Manfaat dan hikmah yang dapat diperoleh dari transaksi jual beli antara lain:⁴⁹

- a. Antara penjual dan pembeli dapat merasa puas dan berlapang dada dengan jalan suka sama suka;
- b. Dapat menjauhkan seseorang dari memakan atau memiliki harta yang diperoleh dengan cara batil;
- c. Dapat memberikan nafkah bagi keluarga dari rizki yang halal;
- d. Dapat ikut memenuhi hajat hidup orang banyak (masyarakat);

⁴⁹A. Khumaedi Ja'far, *Op.Cit*, hlm.133.

- e. Dapat membina ketenangan, ketentraman, dan kebahagiaan bagi jiwa karena memperoleh rizki yang cukup dan menerima dengan ridha terhadap anugerah Allah SWT;
- f. Dapat menciptakan hubungan silahturrahim dan persaudaraan antara penjual dan pembeli.

B.Konsep Harga Dalam Islam

1. Pengertian Harga

Harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/jasa dimana kesepakatan tersebut diridhoi oleh kedua pihak. Harga tersebut harus direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang/jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli. Harga menurut Ridwan Iskandar Sudayat adalah tingkat pertukaran barang dengan barang lain. Harga menurut Murti dan John menyatakan bahwa harga merupakan satu-satunya komponen yang menghasilkan pendapatan, sedangkan unsur lainnya adalah marketing mix menunjukkan biayanya. Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayarkan untuk mendapatkan produk tersebut.⁵⁰

Harga ditentukan oleh permintaan produk/jasa oleh para pembeli dan pemasaran produk/jasa dari para pengusaha/perdagang, jadi harga-harga ditentukan oleh permintaan pasar dan penawaran pasar yang membentuk suatu titik keseimbangan. Titik keseimbangan itu merupakan kesepakatan antara

⁵⁰Muhammad Birusman Nuryadin, "Harga Dalam Perspektif Hukum Islam", Jurnal MAZAHIB, Vol. IV NO.1, (Juni 2007), hlm.93

pembeli dan penjual yang mana para pembeli memberikan ridho dan para penjual juga memberikan ridho. Jadi para pembeli dan penjual masing-masing saling meridhoi. Titik keseimbangan itulah dinamakan dengan harga.⁵¹ Harga sangat penting bagi perekonomian, karena harga sangat berperan dalam bisnis dan usaha yang dijalankan. Dengan kata lain tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi perputaran barang yang dijual. Kuantitas barang yang dijual berpengaruh terhadap biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan pengadaan barang bagi perusahaan dagang dan efisiensi produksi bagi perusahaan manufaktur. Maka harga berpengaruh terhadap pendapatan, sehingga harga berpengaruh terhadap laba usaha dan posisi dari keuangan perusahaan. Tjiptono mengungkapkan bahwa harga dijadikan sebagai indikator dari manfaat yang diperoleh konsumen atas barang dan jasa yang diterima, hal ini erat kaitannya dengan sebuah nilai yang didapat konsumen atas harga.⁵² Menurut Rachmat Syafei, harga hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang. Biasanya, harga dijadikan penukar barang yang diridai oleh kedua pihak yang akad. Dari pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/jasa di mana kesepakatan tersebut diridai oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang/jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.⁵³

⁵¹Nasrun Haroen, *Op Cit*, hlm.95.

⁵²Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Andi Offset: Yogyakarta, 1997), hlm.151.

⁵³Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2007), hlm.87.

Menurut Ibnu Taimiyah yang dikutip oleh Yusuf Qardhawi: “Penentuan harga mempunyai dua bentuk; ada yang boleh dan ada yang haram. Tas’ir ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil, itulah yang dibolehkan. Selanjutnya Qardhawi menyatakan bahwa jika penentuan harga dilakukan dengan memaksa penjual menerima harga yang tidak mereka ridai, maka tindakan ini tidak dibenarkan oleh agama. Namun, jika penentuan harga itu menimbulkan suatu keadilan bagi seluruh masyarakat, seperti menetapkan Undang-undang untuk tidak menjual di atas harga resmi, maka hal ini diperbolehkan dan wajib diterapkan.”⁵⁴

Terkait dengan masalah nilai tukar ini, para ulama fiqh membedakan *ats-tsaman* dengan *as-si’r*. Menurut mereka, *ats-tsaman* adalah harga pasar yang berlaku ditengah-tengah masyarakat secara aktual, sedangkan *as-si’r* adalah modal barang seharusnya diterima para pedagang sebelum dijual ke konsumen (*consumption*). Dengan demikian terdapat 2 macam harga, yaitu *ats-tsaman* dan *as-si’r* harga yang dapat dipermainkan para pedagang adalah *ats-tsaman* bukan *as-si’r*. Ulama fiqh mengemukakan syarat *ats-tsaman* bukan *as-si’r*. Ulama fiqh mengemukakan syarat *ats-tsaman* sebagai berikut: ⁵⁵

1. Harga yang di sepakati kedua belah pihak jelas jumlahnya
2. Dapat diserahkan di serahkan pada waktu akad (transaksi), sekalipun secara hukum, seperti pembayaran dengan cek dan kartu kredit.

⁵⁴Yusuf Qardhawi. *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, Penerjemah: Amir Hamzah Fachrudin, (Jakarta: Gema Insani, 1997) hlm.257.

⁵⁵Nasrun Haroen, *Op Cit*, hlm.118.

Apabila barang itu dibayar kemudian (berutang), maka waktu pembayarannya pun harus jelas waktunya

3. Apabila jual beli itu dilakukan secara barter, maka barang yang dijadikan nilai tukar, bukan barang yang diharamkan syara seperti babi dan khumer, karena dua jenis benda itu tidak bernilai dalam pandangan syara.

Dalam pertukaran atau pengukur nilai suatu produk dalam pasar biasanya menggunakan uang. Jumlah uang tersebut biasanya menunjukkan suatu produk atau jika seseorang ingin membeli suatu barang dan jasa, maka orang tersebut akan mengeluarkan sejumlah uang sebagai pengganti barang dan jasa tersebut. Sehingga harga dapat diartikan sebagai nilai pertukaran yang ditetapkan oleh penjual dan pembeli untuk memperoleh suatu produk.

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan.⁵⁶ Harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan para pembeli yaitu peranan alokasi dan peranan informasi:

- a. Peranan alokasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat atau utilitas tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya belinya. Dengan

⁵⁶Muhammad Birusman Nuryadin, *Op Cit*, hlm.111.

demikian, adanya harga dapat membantu para pembeli untuk memutuskan cara mengalokasikan daya belinya pada berbagai jenis barang dan jasa. Pembeli membandingkan harga dari berbagai alternatif yang tersedia, kemudian memutuskan alokasi dana yang dikehendaki.

- b. Peranan informasi dari harga, yaitu fungsi harga dalam mendidik konsumen mengenai faktor-faktor produk, seperti kualitas. Hal ini terutama bermanfaat dalam situasi dimana pembeli mengalami kesulitan untuk menilai faktor produk atau manfaatnya secara objektif. Persepsi yang sering berlaku adalah bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas tinggi.⁵⁷

Menetapkan satu harga untuk semua pembeli merupakan ide yang dapat dikatakan modern yang muncul saat bermulanya perdagangan eceran skala besar yang terjadi pada akhir abad kesembilan belas karena pada saat itu perdagangan terjadi dikarenakan penjualan dengan begitu banyak barang dan memperhatikan banyaknya karyawan. Banyak ekonom mengasumsikan bahwa para konsumen adalah penerima harga dan menerima harga pada saat pertama konsumen menerimanya lalu mereka menyadari apakah hal itu relevan atau tidak. Lalu keputusan pembelian didasarkan pada bagaimana konsumen menganggap harga dan beberapa harga aktual saat ini yang jadi pertimbangan bukan harga yang ditetapkan pasar. Para konsumen tentu memiliki batas bawah harga dimana harga yang lebih rendah menandakan produk dengan kualitas yang buruk dan juga batas

⁵⁷Fandy Tjiptono, *Op Cit*, hlm.152.

atas harga yang dimana harga yang lebih tinggi dari basitu dianggap berlebihan dan tidak sesuai dengan uang yang dikeluarkan.⁵⁸

Dalam fiqih Islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, yaitu *as-şaman* dan *as-si'r*. *As-şaman* adalah patokan harga suatu barang, sedangkan *as-si'r* adalah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar. Ulama fiqih membagi *as-si'r* menjadi dua macam. Pertama, harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah. Dalam hal ini, pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar, dengan mempertimbangkan keuntungannya. Pemerintah, dalam harga yang berlaku secara alami, tidak boleh campur tangan, karena campur tangan pemerintah dalam kasus ini dapat membatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang ataupun produsen. Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang maupun produsen serta melihat keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat. Penetapan harga pemerintah dalam pemerintah ini disebut dengan *at-tas'ir al-jabbari*.⁵⁹

Ibnu Qudaimah, Ibnu Taimiyah, dan Ibnu Qoyyim membagi bentuk penetapan harga tersebut kepada dua macam kategori. Pertama, penetapan harga yang bersifat dhalim dan penetapan harga yang bersifat adil. Penetapan harga yang bersifat dhalim adalah pematokan harga yang dilakukan oleh pemerintah yang tidak sesuai dan tidak logis dengan kondisi mekanisme pasar akibat

⁵⁸ *Ibid*, hlm. 155

⁵⁹ Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*, (Jakarta: Gema Insani, 2007), hlm. 90.

terbatasnya pasokan komoditas dan langkahnya barang atau jasa, sementarapemintaan sangat banyak dan tanpa memperdulikan kemaslahatan parapedagang.⁶⁰ Penetapan harga yang diperbolehkan dan bahkan wajib dilakukan menurut mereka adalah ketika terjadi lonjakan harga yang cukup tajam, signifikan, massif dan fantastis menurut bukti akurat disebabkan oleh ulah para spekulasi dan pedagang. Akan tetapi, pematokan harga tersebut juga harus dilakukan dalam batas adil, dengan memperhitungkan biaya produksi, biaya distribusi, transportasi, modal, margin, keuntungan bagi para produsen maupun pedagang. Al Quran sangat menekankan perlunya keadilan. Sangatlah natural untuk mempegunakan gagasan ini berhubungan dengan pasar, khususnya dengan harga. Karena itu, Rasulullah SAW. Menyatakan sifatnya riba seseorang yang menjual terlalu mahal diatas kepercayaan pelanggan.⁶¹

Dalam bermuamalah atau bertransaksi hukumnya halal kecuali ada dalil yang melarangnya, sepertihalnya dalil yang berkaitan dengan muamalah berikut sebagaimana firmanAllah swt dalam surat an-Nisa' ayat: 29⁶²

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا (ان سياء ٢٩)

⁶⁰ *Ibid*, hlm.92.

⁶¹ Anwar, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah (Terjemah)*, (Surabaya: Bina Ilmu, 1997), hlm.92.

⁶² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Bandung: Diponegoro, 2010), hlm..345

Artinya : *Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar). Kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku atas suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.*

2. Penentuan Harga

Penetapan harga selalu menjadi masalah bagi setiap perusahaan karena penetapan harga ini bukanlah kekuasaan atau kewenangan yang mutlak dari seorang pengusaha ataupun pihak perusahaan. Penetapan harga dapat menciptakan hasil penerimaan penjualan dari produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Meskipun penetapan harga merupakan hal yang penting, namun masih banyak perusahaan yang kurang sempurna dalam menangani permasalahan penetapan harga tersebut. Karena menghasilkan penerimaan penjualan, maka harga mempengaruhi tingkat penjualan, tingkat keuntungan, serta *share* pasar yang dapat dicapai perusahaan. Dalam penetapan harga yang harus diperhatikan adalah faktor yang mempengaruhinya, baik langsung maupun tidak langsung:⁶³

- a Faktor yang secara langsung adalah harga bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, peraturan pemerintah, dan faktor lainnya.
- b Faktor yang tidak langsung namun erat dengan penetapan harga adalah antara lain yaitu harga produk sejenis yang dijual oleh para pesaing, pengaruh harga terhadap hubungan antara produk substitusi dan produk komplementer, serta potongan untuk para penyalur dan konsumen.

⁶³Setiawan Budi Utomo, *Op Cit*, hlm. 98

Yang harus diperhatikan oleh manajemen pemasaran dapat dialihkan kepada prosedur penentuan harga yang ditawarkan. Apabila dalam sebuah perusahaan tidak memiliki prosedur yang sama dalam menentukan atau menetapkan harga dimana menurut Wiliam J. Stanton bahwa penetapan harga memiliki lima tahap yaitu :⁶⁴

1) Mengestimasi untuk permintaan barang

Pada tahap ini seharusnya perusahaan dapat mengestimasi permintaan barang atau jasa yang dihasilkan secara total yang akan memudahkan perusahaan dalam melakukan penentuan harga terhadap permintaan barang yang ada dibandingkan dengan permintaan barang baru. Dalam mengestimasi permintaan suatu barang maka sebuah manajemen bisa menggunakan cara berikut:

- a. Menentukan harga yang diharapkan (*expected price*) yakni harga yang diharapkan dapat diterima oleh konsumen yang ditemukan berdasarkan perkiraan.
- b. Mengestimasi volume penjualan pada berbagai tingkat harga.

2) Mengetahui terlebih dahulu reaksi dalam persaingan

Kebijaksanaan yang dilakukan oleh perusahaan dalam penentuan harga harus mempertimbangkan kondisi persaingan barang yang terdapat dipasar serta sumber – sumber penyebab lainnya seperti barang sejenis yang dihasilkan oleh perusahaan lain barang pengganti atau substitusi.

⁶⁴ *Ibid*, hlm.97

- 3) Barang lain yang dihasilkan oleh perusahaan lain yang sama-sama menginginkan uang konsumen.

Dalam menentukan sebuah pangsa pasar yang dapat diharapkan oleh kalangan perusahaan yang ingin bergerak maju lebih cepat dan tentu selalu mengharapkan *market share* yang lebih besar. Memang harus disadari bahwa untuk mendapatkan *market share* yang lebih besar ditunjang oleh kegiatan promosi dan kegiatan lain dari persaingan non harga, disamping dengan penentuan harga tertentu.

4) Strategi harga

Memilih strategi harga untuk mencapai target pasar terdapat beberapa strategi harga yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai target pasar yang sesuai, yaitu:

a. Penetapan harga penyaringan (*skimming price*)

Strategi ini berupa penetapan harga yang ingin mencapai setinggi-tingginya. Kebijakan ini memiliki tujuan untuk menutupi biaya penelitian, pengembangan dan promosi. Oleh karena itu, strategi ini cocok untuk produk baru, karena:

b. Pada tahap perintisan (daur hidup produk)

Harga bukan merupakan suatu faktor penting karena masih sedikit sekali. Kesendirian produk yang terdapat dipasar merupakan kesempatan dalam pemasaran yang lebih efektif.

c. Perusahaan dapat membagi pasar berdasarkan tingkat penghasilan yakni menjual barang baru tersebut pada pasar yang kompetitif.

- d. Dapat pula berfungsi sebagai usaha berjaga – jaga terhadap kekeliruan dalam penetapan harga .Apabila penetapan harga pertama terlalu tinggi dan pasar tidak dapat menyerapnya maka perusahaan dapat dengan mudah untuk menurunkan nya.
- e. Harga yang tinggi dapat membatasi permintaan terhadap batas-batas kapasitas produksi dalam perusahaan.

Penetapan harga penetrasi (*penetration price*) Penetapan harga penetrasi merupakan strategi penetapan harga yang serendah-rendah nya untuk mencapai volume penjualan yang relatif singkat. Strategi ini cenderung lebih bermanfaat dibanding dengan penetapan harga penyaring (*skimming*) jika kondisi ini terdapat di dalam pasar.Kondisi tersebut yaitu:⁶⁵

- a) Kuantitas produk yang dijual sangat sensitif terhadap harga, artinya produk mempunyai permintaan yang sangat elastis.
- b) Pengurangan-pengurangan yang penting dalam produk unit dan biaya pemasaran dapat terlaksanakan melalui operasi dalam skala besar.
- c) Pasar dari golongan tinggi tidak cukup besar untuk menompang harga yang ditetapkan dengan strategi harga penyaring.

Faktor - faktor lainnya yang perlu dipertimbangkan pada penentuan harga seperti mempertimbangkan politik pada pemasaran dengan melihat pada barang, sistem distribusi dan program promosinya . Kotler dan Amstrong

⁶⁵ Anwar, *Op Cit*, hlm.108

mengungkapkan faktor – faktor yang mempengaruhi dan harus diperhitungkan dalam penetapan harga yaitu:⁶⁶

1. Faktor Lingkungan Internal

Dalam faktor lingkungan internal terdapat beberapa faktor mendasar yang mempengaruhi perusahaan dalam menentukan harga dari setiap produk yang dihasilkan, seperti:

- a. Tujuan pemasaran perusahaan, sebagai faktor utama yang menentukan harga adalah tujuan perusahaan itu sendiri misalnya memaksimalkan laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam kualitas, mengatasi persaingan, dan melaksanakan tanggung jawab sosial bagi masyarakat.
- b. Strategi bauran pemasaran, karena harga merupakan salah satu elemen dalam bauran pemasaran, maka dalam menentukan harga sebaiknya dikoordinasikan lebih lanjut dengan elemen pemasaran lainnya seperti: produk, tempat, promosi, biaya, dan organisasi.

2. Faktor Lingkungan Eksternal

Faktor yang perlu diperhatikan dengan seksama oleh perusahaan dalam penetapan harga dari setiap produk yang diproduksi yaitu faktor lingkungan eksternal, karena dalam faktor ini terdapat dua faktor utama yaitu:

⁶⁶ *Ibid*, hlm. 111

a. Sifat pasar dan permintaan

Pihak yang ditugaskan untuk bertanggung jawab dalam penetapan harga hendaknya memperhatikan dan memahami dengan baik sifat suatu pasar dan permintaan pasar yang dihadapi atas produk yang dihasilkan. apakah pasar tersebut termasuk dalam pasar persaingan sempurna, pasar monopoli, oligopol dan sebagainya.

b. Persaingan

Aspek persaingan merupakan salah satu faktor yang perlu mendapat perhatian yang intensif dari pihak penting di perusahaan mengenai keputusan dalam penetapan harga. Michael Porter mengatakan ada lima kekuatan pokok yang berpengaruh terhadap persaingan suatu industri.

Penentuan harga adalah pemasangan nilai tertentu untuk barang yang akan dijual dengan wajar, penjual tidak zalim dan tidak menjerumuskan pembeli.⁶⁷ Para ulama mengambil *istinbath* dari hadis ini, haramnya intervensi penguasa di dalam menentukan harga barang, karena hal itu dianggap sebagai kezaliman. Manusia bebas menggunakan hartanya. Membatasi mereka berarti menafikan kebebasan ini. Melindungi kemaslahatan pembeli bukanlah hal yang lebih penting dari melindungi kemaslahatan penjual. Jika hal itu sama perlunya, maka wajib hukumnya membiarkan kedua belah pihak berijtihad untuk kemaslahatan mereka. Setiap individu di dalam Islam mempunyai hak untuk mendapat perlakuan yang sama dalam memperoleh barang dan harga yang sesuai dalam transaksi

⁶⁷Sayyid Sabiq, *Op Cit*, hlm. 96 .

ekonomi.⁶⁸ Tjiptono mengatakan bahwa agar dapat sukses dalam memasarkan suatu barang atau jasa, setiap perusahaan harus menetapkan harganya secara tepat. Harga merupakan satu – satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur lainnya (produk, distribusi, dan promosi) menyebabkan timbulnya biaya (pengeluaran). Disamping itu harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat. Kemudian Tjiptono mengatakan bahwa harga dapat dipadankan dengan hal lain seperti iuran, tarif, sewa, bunga, premium, komisi, upah, gaji, honor, SPP, dan sebagainya. Harga dapat dilihat dari sudut pandang lain seperti pemasaran, harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa.⁶⁹

Dalam ekonomi islam siapa pun boleh berbisnis. Namun demikian, dia tidak boleh melakukan ikhtikar, yaitu mengambil keuntungan di atas keuntungan normal dengan menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi. Islam menghargai hak penjual dan pembeli untuk menentukan harga sekaligus melindungi hak keduanya.⁷⁰ Tujuan dari perdagangan adalah mencari untung, sedangkan islam tidak pernah memberikan batasan tertentu bagi seorang pedagang dalam memperoleh untung. Namun bagaimanapun juga, adalah tidak adil apabila seseorang membeli tidak sesuai dengan barang, atau sesuai dengan harga yang sedang berlaku. Dalam menentukan harga suatu produk baik barang

⁶⁸*Ibid*, hlm.98.

⁶⁹Fandy Tjiptono, *Op Cit*, hlm.151.

⁷⁰Lukman Hakim, *Op cit*, hlm.173.

makanan maupun non makanan, terutama barang bahan pokok (sembako), harus mengacu kepada harga pasar dan kepentingan harga pasar dan kepentingan bersama (harga yang adil), tidak hanya keuntungan semata, karena ekonomi islam lebih mengutamakan manfaat (benefit) dalam berusaha, dan bukan hanya keuntungan (profit) semata.⁷¹

Ibnu taimiyah juga mengakui gagasan tentang hak atas keuntungan dan hak penjual, ia menganjurkan, mereka berhak memperoleh keuntungan yang diterima secara umum (al-ribh) (al ma'ruf) tanpa merusak kepentingannya dan kepentingan pelanggannya. Berdasarkan definisinya tentang harga yang adil, ibnu taimiyah mendefinisikan laba (keuntungan) yang adil sebagai laba normal yang secara umum diperoleh dari jenis perdagangan tertentu, tanpa merugikan orang lain. Ia menentang tingkat keuntungan yang tidak alazim, bersifat eksploitatif (ghaban fahisy) dengan memanfaatkan ketidak pedulian masyarakat terhadap kondisi pasar yang ada.⁷²

Dalam konsep ekonomi islam harga ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini tidak terjadi bila antara penjual dan pembeli tidak bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan kepentingannya atas barang tersebut. jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan barang tersebut

⁷¹Muhammad, *Op Cit*, hlm.178

⁷²A.A.Islahi, *Op Cit*, hlm.100.

dari penjual. Keadaan rela sama rela merupakan kebalikan dari keadaan aniaya yaitu keadaan di mana salah satu pihak senang atas kesedihan atas pihak lain.⁷³

Dalam sejarah islam masalah penentuan harga dibebaskan berdasarkan persetujuan khalayak masyarakat. Rasulullah SAW sangat menghargai harga yang terjadi, karena mekanisme pasar yang bebas dan menyuruh masyarakat muslim untuk mematuhi peraturan ini. Sepanjang kenaikan terjadi karena kekuatan permintaan dan penawaran yang murni dan wajar, yang tidak dipaksa atau tekanan pihak tertentu (tekanan monopolistik dan monopsonistik), maka tidak ada alasan tidak menghormati harga pasar. Akan tetapi apabila para pedagang sudah menaikkan harga di atas batas kewajaran, mereka itu telah berbuat zalim dan sangat membahayakan umat manusia, maka seorang penguasa (pemerintah) harus campur tangan dalam menangani persoalan tersebut dengan cara menetapkan harga standar. Dengan maksud untuk melindungi hak-hak orang lain, mencegah terjadinya penimbunan barang dan menghindari dari kecurangan para pedagang. Ekonomi yang moderat tidak menzalimi masyarakat khususnya kaum lemah sebagaimana yang terjadi pada masyarakat khususnya kaum lemah sebagaimana yang terjadi pada masyarakat kapitalis. Islam juga tidak menzalimi hak individu sebagaimana yang dilakukan oleh kaum sosialis, terutama komunis, tetapi di tengah-tengah antar keduanya. Islam menganut mekanisme pasar yang berasaskan kebebasan pasar. Dengan maksud dalam segala bentuk penentuan harga diperoleh dari adanya permintaan dan penawaran yang berlaku, sehingga perubahan harga

⁷³Heri Sudarsono, *Op Cit*, hlm.216.

yang tidak didasarkan pada permintaan dan penawaran adalah perbuatan zalim, seperti adanya penimbunan dan monopoli.⁷⁴

Pasar rentan dengan sejumlah kecurangan dan juga perbuatan ketidak adilan yang menzalimi pihak lain. Karena peran penting pasar dan juga rentan dengan hal-hal yang zalim, maka pasar tidak terlepas dengan sejumlah aturan syariat, yang antara lain terkait dengan penentuan harga dan terjadinya transaksi di pasar. Penentuan harga dan mekanisme pasar menurut pandangan hukum islam harus dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:⁷⁵

- a. Prinsip ar-ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (freedom contract). Hal ini sesuai dengan Q.S. An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا (ان سباء ٢٩)

Begitu pula halnya dengan penentuan harga harus dibangun dengan prinsip ar-ridha dari masing-masing pihak.

- b. Prinsip persaingan sehat (fair competition). Mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi penimbunan (ikhtikar) atau monopoli. Monopoli dapat diartikan, setiap barang yang penahannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.

⁷⁴Lukman Hakim, *Op Cit*, hlm.169-170.

⁷⁵Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2003), hlm. 268

- c. Prinsip kejujuran (honesty), kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun, sebab nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan masyarakat secara luas.

Dalam islam juga memiliki konsep penetapan harga yang diantaranya:

1. Penetapan Harga Menurut Ibnu Khaldun

Ibnu Khaldun membagi jenis barang menjadi dua jenis, yaitu barang kebutuhan pokok dan barang pelengkap. Menurutnya, bila suatu kota berkembang dan selanjutnya populasinya bertambah banyak (kota besar), maka pengadaan barang-barang kebutuhan pokok akan mendapat prioritas pengadaan. Akibatnya, penawaran meningkat dan ini berartiturunnya harga. Ibnu Khaldun juga menjelaskan tentang mekanisme penawaran dan permintaan dalam menentukan harga keseimbangan. Secara lebih rinci, ia menjabarkan pengaruh persaingan diantarakonsumen untuk mendapatkan barang pada sisi permintaan.

Bagi Ibnu Khaldun, harga adalah hasil dari hukum permintaan dan penawaran. Pengecualian satu-satunya dari hukum ini adalah harga emas dan perak, yang merupakan standar moneter. Semua barang-barang lain terkena fluktuasi harga yang tergantung pada pasar. Bila suatu

barang langka dan banyak diminta, maka harganya tinggi. Jika suatu barang berlimpah maka harganya akan rendah.⁷⁶

2. Penetapan Harga Menurut Abu Yusuf

Pembentukan harga menurut menurut Abu Yusuf. Abu Yusuf adalah seorang mufti pada kekhalifahan Harun al-Rasyid. Dalam kitabnya *Al-Kharaj*, buku pertama tentang sistem perpajakan dalam Islam. Dan Abu Yusuf tercatat sebagai ulama terawal yang mulai menyinggung mekanisme pasar. Abu Yusuf menyatakan, „tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Hal tersebut ada batasan yang mengaturnya. Prinsipnya tidak bisa diketahui. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan kelangkaan makanan.

Abu Yusuf berpendapat harga tidak bergantung pada penawaran saja, tetapi juga bergantung pada kekuatan permintaan. Karena itu, peningkatan atau penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan penurunan atau peningkatan produksi. Abu Yusuf menegaskan bahwa ada beberapa variabel lain yang mempengaruhi, tetapi dia tidak menjelaskan lebih rinci. Bisa jadi, variabel itu adalah pergeseran dalam permintaan atau jumlah

⁷⁶Eka Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, Ed. 1, Cet. Ke-1, (Jakarta: Kencana, 2014), 223.

uang yang beredar di suatu negara, atau penimbunan dan penahanan barang atau semua hal tersebut.⁷⁷

3. Penetapan Harga Menurut Al-Ghazali

Al-Ghazali pernah berbicara mengenai ,harga yang berlaku', seperti yang ditentukan oleh praktik-praktik pasar, sebuah konsep yang kemudian hari dikenal sebagai at-tsaman al 'adil (harga yang adil) dikalangan ilmuwan muslim atau equilibrium price (harga keseimbangan) di kalangan ilmuwan kontemporer. Al Ghazali juga memperkenalkan teori permintaan dan penawaran; jika petani tidak mendapatkan pembeli, ia akan menjualnya pada harga yang lebih murah, dan harga dapat diturunkan dengan menambah jumlah barang di pasar. Ghazali juga memperkenalkan elastisitas permintaan, ia mengidentifikasi permintaan produk makanan adalah inelastic, karena makanan adalah kebutuhan pokok. berkaitan dengan ini, ia menyatakan bahwa laba seharusnya berkisar antara 5 sampai 10 persen dari harga barang.⁷⁸

4. Penetapan Harga Ibnu Taimiyah

Ibnu Taimiyah mengatakan, ,Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi keadilan (nafs al-adl). Dimanapun ia membedakan antara dua jenis harga yang adil dan disukai. Dia mempertimbangkan harga yang setara sebagai harga yang adil. Dalam Majwu fatawa-nya Ibnu Taimiyah mendefinisikan equivalen price sebagai

⁷⁷Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Ed. 3, Cet. Ke-2, (Jakarta: PTRaja Grafindo Persada, 2004), hlm.290.

⁷⁸*Ibid*, hlm.92.

harga baku dimana penduduk menjual barang-barang mereka dan secara umum diterima sebagai sesuatu yang setara dengan itu dan untuk barang yang sama pada waktu dan tempat yang khusus. Sementara dalam al-Hisbah, ia menjelaskan bahwa *equivalen price* ini sesuai dengan keinginan atau persisnya harga yang ditetapkan oleh kekuatan pasar yang berjalan secara bebas-kompetitif dan tidak terdistorsi antara penawaran dan permintaan.³⁷ Jika permintaan terhadap barang meningkat sementara penawaran menurut harga akan naik. Begitu sebaliknya, kelangkaan dan melimpahnya barang mungkin disebabkan oleh tindakan yang adil, atau mungkin tindakan yang tidak adil.

Ia mengatakan, „jika penduduk menjual barangnya dengan cara yang normal (*al-wajh al-ma‘ruf*) tanpa menggunakan cara-cara yang tidak adil, kemudian harga itu meningkat karena pengaruh kekurangan persediaan barang itu atau meningkatnya jumlah penduduk (meningkatnya permintaan). Dalam kasus seperti itu, memaksa penjual untuk menjual barangnya pada harga khusus merupakan paksaan yang salah (*ikrah bi ghai ri haq*), karena bisa merugikan salah satu pihak.⁷⁹

Secara umum, harga yang adil ini adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (*kezaliman*) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak yang lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli dan penjualnya secara adil, yaitu penjual memperoleh keuntungan yang normal dan pembelimemperoleh manfaat yang setara dengan harga yang

⁷⁹A. A. Islahi, *Op Cit*, hlm.12

dibayarkannya. Ada dua terma yang seringkali ditemukan dalam pembahasan Ibnu Taimiyah tentang masalah harga, yakni kompensasi yang setara/adil. (*'Iwād al-Mitsl*) dan harga yang setara/adil (*Tsaman al-Mitsl*). Diaberkata: Kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara, dan itulah esensi dari keadilan (*Nafs al-'Adl*).⁸⁰

Ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa ketentuan penetapan harga ini tidak dijumpai di dalam Al-Qur'an. Adapun dalam hadis Rasulullah SAW dijumpai beberapa riwayat yang menurut logikanya dapat diinduksikan bahwa penetapan harga itu dibolehkan dalam kondisi tertentu. Faktor dominan yang menjadi landasan hukum *at-tas'ir al-jabbari*, menurut kesepakatan para ulama fiqh adalah *al-maslahah al-mursalah* (kemasyarakatan).⁸¹

Ibnu Taimiyah menafsirkan sabda Rasulullah saw yang menolak penetapan harga meskipun pengikutnya memintanya. Katanya ini adalah sebuah kasus khusus dan bukan seseorang tidak boleh menjual atau melakukan sesuatu yang wajib dilakukan atau menetapkan harga melebihi kompensasi yang ekuivalen (*'iwād al-misl*). Menurut Ibnu Taimiyah harga naik karena kekuatan pasar dan bukan karena ketidaksempurnaan dari pasar itu. Dalam kasus terjadinya kekurangan, misalnya menurunnya penawaran berkaitan dengan menurunnya produksi, bukan karena kasus penjual menimbun atau menyembunyikan penawaran.

⁸⁰Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam, *Ekonomi Islam*, Cet. Ke-6, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), hlm. 233.

⁸¹*Ibid*, hlm. 235

Ibnu Taimiyah membuktikan bahwa Rasulullah saw sendiri menetapkan harga yang adil jika terjadi perselisihan antara dua orang, hal tersebut dapat diketahui dari kondisi berikut:⁸²

1. Bila dalam kasus pembebasan budaknya sendiri, ia mendeskripsikan bahwa harga yang adil (*qimah al-'adl*) dari budak harus dipertimbangkan tanpa adanya tambahan atau pengurangan (*la wakasa wa la shatata*) dan setiap orang harus diberi bagian dan budak itu harus dibebaskan.
2. Dilaporkan ketika terjadi perselisihan antara dua orang, satu pihak memiliki pohon yang sebagian tumbuh di tanah orang, pemilik tanah menemukan adanya jejak langkah pemilik pohon di atas tanahnya, yang dirasa mengganggu. Ia mengajukan masalah itu kepada Rasulullah saw. Rasulullah memerintahkan pemilik pohon itu untuk menjual pohon itu kepada pemilik tanah dan menerima kompensasi atau ganti rugi yang adil kepadanya, orang itu ternyata tak melakukan apa-apa. Kemudian Rasulullah saw membolehkan pemilik tanah untuk menebang pohon tersebut dan ia memberikan kompensasi harganya kepada pemilik pohon.

Menurut Al-Gazali menyatakan motif berdagang adalah mencari untung. Al-Ghazali juga mengatakan bahwa hendaknya motivasi keuntungan itu hanya untuk barang-barang yang bukan kebutuhan pokok. Ibnu Khaldun juga menyatakan bahwa keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya

⁸²Adiwarman Azwar Karim, *Op Cit*, hlm.164.

perdagangan, sedangkan keuntungan yang sangat rendah akan membuat lesu perdagangan karena pedagang kehilangan motivasi. Sebaliknya, bila pedagang mengambil keuntungan sangat tinggi, juga akan membuat lesu perdagangan karena lemahnya permintaan konsumen. Dengan demikian, Islam tidak pernah memberi batasan tentang penentuan harga, hal ini terbukti dengan adanya hadis Rasulullah yang enggan menentukan harga. Sementara itu, apabila terjadi penentuan harga secara tidak langsung membatasi kebebasan seseorang (penjual) untuk menjual barang tersebut.⁸³

3. Harga yang Adil Dalam Islam

Menurut Islam, adil merupakan norma paling utama dalam seluruh aspek perekonomian. Hal itu dapat ditangkap dalam pesan Al-Qur'an yang menjadikan adil sebagai tujuan agama samawi.⁸⁴ Bahkan adil adalah salah satu asma ALLAH SWT. Berfirman dalam QS. Al-Maidah ayat 8:⁸⁵

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلّٰهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ ءَلَّا تَعْدِلُوا ۚ اَعْدِلُوا هُوَ اَقْرَبُ لِلتَّقْوٰى ۚ وَاتَّقُوا اللّٰهَ ۚ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ﴿٨﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu Jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk Berlaku tidak adil. Berlaku adillah,

⁸³ Ibid, hlm.166

⁸⁴ Adiwarman Karim, *Op Cit*, hlm.182.

⁸⁵ Departemen Agama RI, *Al- Qur'an dan Terjemahan*, (Bnadung: Diponegoro), hlm.108.

karena adil itu lebih dekat kepada takwa. dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Kebaikan sifat adil adalah zalim. ALLAH menyukai orang yang bersikap adil dan sangat memushi kezaliman bahkan melaknatnya Al-Qur'an sangat menekankan perlunya keadilan. Menurut Islam adil sangatlah natural untuk mempergunakan gagasan ini berhubungan dengan pasar, khususnya dengan harga. Karena itu, Rasulullah SAW menyatakan.⁸⁶

Sifatnya sebagai riba seseorang yang menjual terlalu mahal di atas kepercayaan pelanggan. Islam mengatur agar persaingan di pasar dilakukan dengan adil. Setiap bentuk yang dapat menimbulkan ketidakadilan dilarang.

Harga yang adil atau jujur disebut sebagai tradisi Rasulullah SAW, dalam konteks kompensasi terhadap pemilik, misalnya dalam kasus seorang majikan yang membebaskan budaknya. Budak itu kemudian menjadi manusia merdeka dan majikannya tetap memperoleh kompensasi dengan harga yang jujur (qimah al-adl). Dugaan tentang harga yang adil atau jujur juga ditemukan dalam salah satu surat kenegaraan dari khalifah keempat, Ali bin Abi Thalib.⁸⁷

Para hakim, yang telah mengkodifikasikan hukum Islam tentang transaksi bisnis, menggunakan konsep itu dalam obyek barang cacat yang dijual, perbuatan kuasa, memaksa penimbunan barang untuk menjual barang timbunannya, menetapkan harga terlalu tinggi, membuang jaminan atas harta milik, dan sebagainya. Secara umum, mereka berfikir bahwa harga sesuatu yang adil adalah

⁸⁶Yusuf Qardhawi, *Op Cit*, hlm.190

⁸⁷A.A. Islahi, *Op Cit*, hlm.92.

harga yang dibayar untuk obyek yang sama yang diberikan pada waktu dan tempat diserahkan. Karena itu mereka lebih suka menyebutnya dengan istilah harga ekuivalen (setara) (thaman al-mithl).⁸⁸

Menurut Ibnu taimiyah ada dua tema dalam penentuan harga yaitu kompensasi harga setara (iwad al-mithl) dan harga yang setara (thaman al-mithl). Dia berkata: kompensasi yang setara akan diukur dan ditaksir oleh hal-hal yang setara dan itulah esensi dari keadilan (nafs al-adl). Di manapun ia membedakan antara dua jenis harga, yakni yang tidak adil dan terlarang serta harga yang adil dan disukai. Dia mempertimbangkan harga yang setara itu sebagai harga yang adil.⁸⁹

Harga yang setara didefinisikan sebagai harga baku dimana penduduk menjual barang-barang mereka, dimana harga yang berlaku merefleksikan nilai tukar yang setara dengan barang tersebut, diterima secara ridha. Yang dijalankan atas dasar penipuan bukanlah harga yang setara, hal ini menandakan bahwa harga yang setara haruslah merupakan harga yang kompetitif tanpa unsur penipuan.⁹⁰ Dalam bisnis, perlu adanya standar harga, yaitu prinsip-prinsip transaksi bisnis harus dilakukan pada harga yang adil, sebab hal itu merupakan cerminan dari komitmen syariat Islam terhadap keadilan yang meyeluruh secara umum, harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan eksploitasi atau penindasan (kezaliman) sehingga merugikan salah satu pihak dan menguntungkan pihak lain. Harga harus mencerminkan manfaat bagi pembeli yang normal dan pembeli

⁸⁸*Ibid*, hlm.94.

⁸⁹*Ibid*, hlm.95.

⁹⁰*Ibid*,hlm.97.

memperoleh manfaat yang setara dengan harga yang dibayarkan.⁹¹ Ekonomi Islam memiliki konsep bahwa suatu pasar dapat berperan efektif dalam kehidupan ekonomi bila prinsip persaingan bebas dapat berlaku secara normal. Pasar tidak membutuhkan suatu intervensi dari pihak manapun tidak terkecuali negara dengan otoritas penentuan harga dengan kegiatan monopolistik atau yang lainnya. Persaingan bebas dalam hal ini adalah bahwa umat Islam menentukan sendiri tentang apa yang harus dikonsumsi dan diproduksi serta dibebaskan untuk memilih sendiri apa-apa yang dibutuhkan dan bagaimana cara memenuhinya.⁹² Imam al-Ghazali berpendapat bahwa persaingan bebas ini sebagai ketentuan alami atau pola pasar normal. Mekanisme pasar pada intinya adalah mekanisme harga, turun dan naiknya harga sebagai akibat dari suatu dinamika permintaan (*supply*) dan penawaran (*demand*) dari pihak-pihak terkait. Suatu permintaan dan penawaran adalah dua kekuatan yang saling tarik-menarik sehingga membentuk suatu komunitas pasar. Bila suatu permintaan terjadi secara alami dan normal, maka suatu kegiatan pasar akan berjalan stabil dan kondusif, tetapi sebaliknya bila pasar berjalan tidak normal dan penuh rekayasa, maka pasar akan rusak.⁹³ Teori permintaan menerangkan karakter dan sifat permintaan para pembeli terhadap suatu barang dan jasa. Sedangkan teori penawaran menjelaskan karakter penjual dalam menawarkan barang dan jasa yang akan diperjual-belikan. Kedua aktifitas permintaan dan penawaran dalam menentukan harga keseimbangan atau harga pasar dan jumlah barang yang dijual, akan memunculkan suatu realitas apakah

⁹¹Sukarno Wibowo, Dedi Supriadi, *Ekonomi Islam Mikro*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hlm.212.

⁹²Adiwarman Karim, *Op Cit*, hlm.199.

⁹³A.A. Islahi, *Op Cit*, hlm.111.

yang terjadi pasar bebas atau distorsipasar. Ilmu ekonomi konvensional menjelaskan hukum permintaan adalah merupakan suatu hipotesis yang menyatakan bahwa semakin rendah suatu harga, bahwa semakin rendah suatu harga.

C. Permintaan dan Penawaran Dalam Pasar

Prinsip Pasar dalam Perspektif Islam Urgensi pasar dalam Islam tidak lepas dari fungsi pasar sebagai wadah bagi berlangsungnya kegiatan jual beli. Pasar merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli dan melakukan transaksi barang atau jasa. Pasar dijamin kebebasannya dalam Islam. Hal ini menunjukkan bahwa pasar adalah tempat yang menampung hasil produksi dan menjualnya kepada mereka yang membutuhkan. Pernyataan tersebut juga menyebutkan bahwa pasar timbul dari adanya double coincidence yang sulit bertemu. Maka, untuk memudahkan adanya tukar-menukar dalam memenuhi kebutuhan diciptakan pasar. Pasar bebas menentukan cara-cara produksi dan harga, tidak boleh ada gangguan yang mengakibatkan rusaknya keseimbangan pasar. Islam mengatur agar persaingan pasar dilakukan dengan adil setiap bentuk yang dapat menimbulkan ketidakadilan yakni seperti: *talaqqi rukban* dilarang karena pedagang menyongsok pinggir kota mendapatkan keuntungan dari tidak ketahuan penjual dari kampung akan harga berlaku di kota menyembunyikan barang yang cacat dilarang karena penjual mendapatkan harga yang baik untuk kualitas yang buruk.

a. Permintaan dan Penawaran dalam Islam

1. Permintaan (demand) adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu pada tingkat pendapatan tertentu dan dalam periode tertentu (putong, 2002: 33).
Permintaan dalam Islam tentunya memperhatikan syariat yang mengajarkan bahwa kita tidak boleh serakah dan mengeksploitasi sesuatu secara berlebihan, karena akan berdampak buruk kepada kita, dan Allah SWT pun senantiasa tidak menyukai orang-orang yang berlebihan. Pilihan seorang muslim dalam hal permintaan dibangun atas kebutuhan akan mashlahah, baik mashlahah yang diterima didunia ataupun di akhirat.

Ajaran Islam mengharuskan orang untuk mengkonsumsi barang yang halal dan baik. Aturan Islam melarang seorang muslim memakan barang yang haram, kecuali dalam keadaan darurat dimana apabila barang tersebut tidak dimakan, maka akan berpengaruh terhadap nya muslim tersebut. Di saat darurat seorang muslim dibolehkan mengkonsumsi barang haram secukupnya. Dalam ajaran Islam orang yang mempunyai uang banyak tidak serta merta diperbolehkan untuk membelanjakan uangnya untuk membeli apa saja dan dalam jumlah berapapun yang diinginkannya. Batasan lain yang harus diperhatikan adalah bahwa seorang muslim tidak berlebihan (israf) dan harus mengutamakan kebaikan (maslahah). Islam tidak mengajurkan permintaan terhadap suatu barang tujuan kemegahan, kemewahan dan

kemubadzirin. Permintaan dalam Islam menilai suatu komoditas tidak semuanya bisa dikonsumsi maupun digunakan masih perlu dibedakan antara yang halal dan yang haram. Allah telah berfirman: “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik telah Allah halalkan bagi kamu dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas. Dan makanlah makanan yang halal lagi baik dari apa yang Allah telah rezekikan kepadamu dan bertakwalah kepada Allah yang kamu beriman kepadanya (QS Al-Maidah: 87-88)

Sehingga dalam teori permintaan Islami membahas permintaan barang halal, barang haram, dan hubungan antara keduanya. Sedangkan dalam permintaan konvensional semua komoditi dinilai sama bisa dikonsumsi atau digunakan. Permintaan Islam bertujuan mendapatkan kesejahteraan atau kemenangan dunia juga akhirat dan akhirat (falah) sebagai turunan dari keyakinan bahwa ada kehidupan yang abadi setelah kematian yaitu kehidupan akhirat setelah meninggalkan dunia sehingga anggaran yang ada harus disisihkan sebagai bekal untuk kehidupan akhirat.

Menurut Ibnu Taimiyah (1263-1328) sebagaimana dikutip oleh Abdul Azhim Islahi adanya keinginan terhadap sesuatu (*raghabat fi al-syai*) merupakan salah satu faktor pertimbangan dari permintaan harga barang yang diminta tingkat pendapatan jumlah penduduk selera dan perkiraan (spekulasi) harga barang di masa yang akan datang dan

harga barang lain atau barang substitusi sangat mempengaruhi adanya permintaan. Besar kecilnya perubahan harga. Jika ini terjadi maka berlaku perbandingan terbalik antara harga terhadap permintaan dan berbanding lurus dengan penawaran.

2. Penawaran

penawaran adalah barang atau jasa yang ditawarkan pada jumlah dan tingkat harga tertentu dan dalam kondisi tertentu. Dalam beberapa hal ada yang membedakan antara penawaran Islam dengan penawaran hedonis bahwa barang atau jasa yang ditawarkan harus transparan dan dirinci spesifikasinya. Bagaimana keadaan barang tersebut apa kelebihan dan kekurangan barang tersebut. Jangan sampai penawaran yang dilakukan merugikan pihak yang mengajukan permintaan. Adapun Rasulullah dalam melakukan penawaran selalu merinci tentang spesifikasi barang dagangannya. Dalam konteks ini teori penawaran merupakan teori yang menerangkan sifat penjual dalam menawarkan barang yang akan dijual. Gerakan sepanjang dan pergeseran kurva penawaran perubahan dalam jumlah yang ditawarkan dapat berlaku sebagai akibat dari pergeseran kurva penawaran. Dengan kata lain definisi penawaran bisa juga dijelaskan dengan proses pada umumnya sumber dan teknik produksi yang digunakan oleh seorang produsen dapat digunakan untuk memproduksi berbagai macam dan jumlah yang diproduksi.

BAB III

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Tentang Pasar Bambu Kuning

1. Sejarah Berdirinya Pasar Bambu Kuning

Pasar Bambu Kuning merupakan salah satu pasar tertua di Bandar Lampung, Setelah pasar bawah (Ramayana) dan Pasar Cimeng (TelukBetung) Pasar ini termasuk yang tertua di Provinsi Lampung, berdiri sejak tahun 1950-an. Namun tidak banyak yang tahu kalau lokasi Pasar Bambu Kuning yang sekarang ini, pada zaman dahulu merupakan tempat bangunan kontelir Belanda. Sayangnya, bangunan tersebut sudah tak berjejak dan berganti dengan toko-toko seperti yang terlihat sekarang. Pasar Bambu Kuning dahulunya juga merupakan tempat pusat pemerintahan Kota Bandar Lampung. Sebelum ada pasar tersebut, dahulu pernah berdiri Kantor Wali Kota Bandar Lampung di sana. Tepatnya di dekat Gereja Marturia Bambu Kuning. Selain kantor wali kota, di lokasi ini juga dulunya pernah berdiri markas komando distrik militer (makodim). Karena perkembangan zaman, akhirnya kantor wali kota dan kodim berpindah tempat. Pasar ini mulai ramai dengan pedagang sekitar tahun 1960-an. Sampai saat ini, Pasar Bambu Kuning masih tetap populer sebagai salah satu tempat belanja murah masyarakat. Pasar ini menjajakan beragam produk seperti busana, aksesoris, dan lainnya. pasar tradisional asli orang pribumi itu, kini sudah kehilangan roh sejak kaum berduit mengusik ketenangan pedagang dari lapak kaki lima, sejarah mencatat, pasar yang pernah menjadi kebanggaan masyarakat Lampung ini, mulai

ramai pada tahun 1963. Masyarakat Jawa dan Sumatera berburu mencari penghidupan dengan berjualan. Bedanya masyarakat Jawa lebih pada usaha perdagangan hasil bumi dan sayur mayur, masyarakat Sumatera berjualan sandang. Kalaupun ada keturunan Tionghoa dan India yang mendiami Bambu Kuning tempo dulu, mereka berjualan emas dan hasil bumi, seperti tembakau dan cengkih. Kemana masa keemasan Bambu Kuning tempo dulu sejarah mencatat pula, tahun 1974 pasar Bambu Kuning pertama kali direnovasi. Waktu itu tidak lebih dari 257 pedagang toko dan 150 an PKL mendiami kawasan ini. Setelah direnovasi, seluruh pedagang toko dan PKL tetap eksis menunjukkan jati diri sebagai pembangun perekonomian di Bandar Lampung. Namun pada tahun 1986 Bambu Kuning kembali direnovasi. Sayangnya sejak itu pula keberadaan PKL seakan diharamkan.⁹⁴ Sebagai pedagang bermodal kecil 97 pedagang tokopun harus berjuang menuntut hak mereka bisa berusaha lagi. Setelah melalui perjuangan yang tak kenal lelah, hanya 46 pedagang toko yang mendapatkan kembali hak mereka dengan menempati kios pengganti yang berdiri di atas lahan parkir. Lalu ke mana PKL mencari perlindungan nasib PKL setelah renovasi pasar Bambu Kuning tahun 1986 ibarat ayam yang berusaha mencari makan di lumbung padi, selalu terancam. Di era 1990 PKL harus kucing-kucingan dengan polisi pamong praja (Pol PP) di bawah kepemimpinan wali kota Nurdin Muhyat. Masa keemasan PKL kembali bersinar sejak tumbangnya rezim orde baru berganti masa reformasi. Akibat PHK massal PKL tumbuh subur bak cendawan di musim hujan, aksi premanisme, lemahnya pengawasan aparat dan ketamakan pejabat mencari

⁹⁴ Edwar Salim, *Wawancara*, Koordinator dan Pedagang Pakaian, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 15 Januari 2019

untung, membuat PKL seakan terlindungi. Tak heran jika saat ini jalan batu sangkar dan jalan bukit tinggi di depan pertokoan diaman dan halaman parkir Bambu Kuning, PKL seakan membuat kusam wajah kota Bandar Lampung. Pelataran parkir ini mulai tak sedap dipandang mata sejak dibangun kios-kios kecil. Ketika pasangan wali kota dan wakil wali kota Bandar Lampung periode 2005-2010, Eddy Sutrisno dan Kherlani dilantik slogan ayo bersih-bersih (ABB) mengumandangkan di seluruh kota. Slogan ini di satu sisi ingin mengembalikan kejayaan Bandar Lampung sebagai kota terbersih di Indonesia, pihak lain menjadi hantu menakutkan bagi PKL. Pada akhirnya keluarlah ultimatum pada tanggal 16 April 2007 PKL Bambu Kuning harus mengosongkan kawasan parkir dan hengkang dari jalan bukit tinggi dan batu sangkar.⁹⁵ Pemkot beralasan menata dan merelokasi tidak dengan cara menggusur. Lahan di lantai II dan III Bambu Kuning disiapkan untuk sekitar 900 PKL. Namun PKL jangan berharap banyak dapat menempati lantai II Bambu Kuning. Sebab semua lapak dan kios telah terisi dengan kewajiban membayar Rp.90 Juta untuk kios dan Rp. 1 Juta untuk lapak. Sedangkan untuk menempati lantai III, PKL harus waswas karena konstruksinya dipertanyakan. Di lantai tiga itu guncangan cukup terasa. Jika 482 PKL naik ke lantai III ini, akan cukup mengkhawatirkan. Beban tersebut belum ditambah dengan sedikitnya jumlah pengunjung yang mau naik ke lantai III.

⁹⁵ Ovan Syarifuddin, *Wawancara*, Wakil Para Pedagang Pasar Bambu Kuning, 19 Januari 2019

2. Visi – Misi Pasar Bambu Kuning

a Visi

Terwujudnya peningkatan pelayanan terhadap masyarakat pedagang dan pembeli, pengunjung dan pengguna pasar melalui sistem pengelolaan pasar perpasaran umumnya masyarakat sejahtera. Peningkatan pelayanan dalam rangka pelayanan prima adalah upaya pemerintah kota melalui kinerja aparatur Dinas Pengelolaan Pasar Kota Bandar Lampung memberikan pelayanan jasa kepada masyarakat pengunjung dan pengguna pasar, pedagang dan pembelidengan cepat tepat terukur, efisiensi dan efektif. Dengan visi tersebut di atas diharapkan Dinas Pengelolaan Pasar dalam pelaksanaan kegiatan pengelolaan pasar perpasaran melalui tugas pokok dan fungsinya berupaya seoptimal mungkin secara profesional maupun proposional didukung keinginan seluruh SDM / Pegawai yang dimiliki untuk memotivasi melakukan inovasi serta perubahan perilaku.⁹⁶.

b Misi

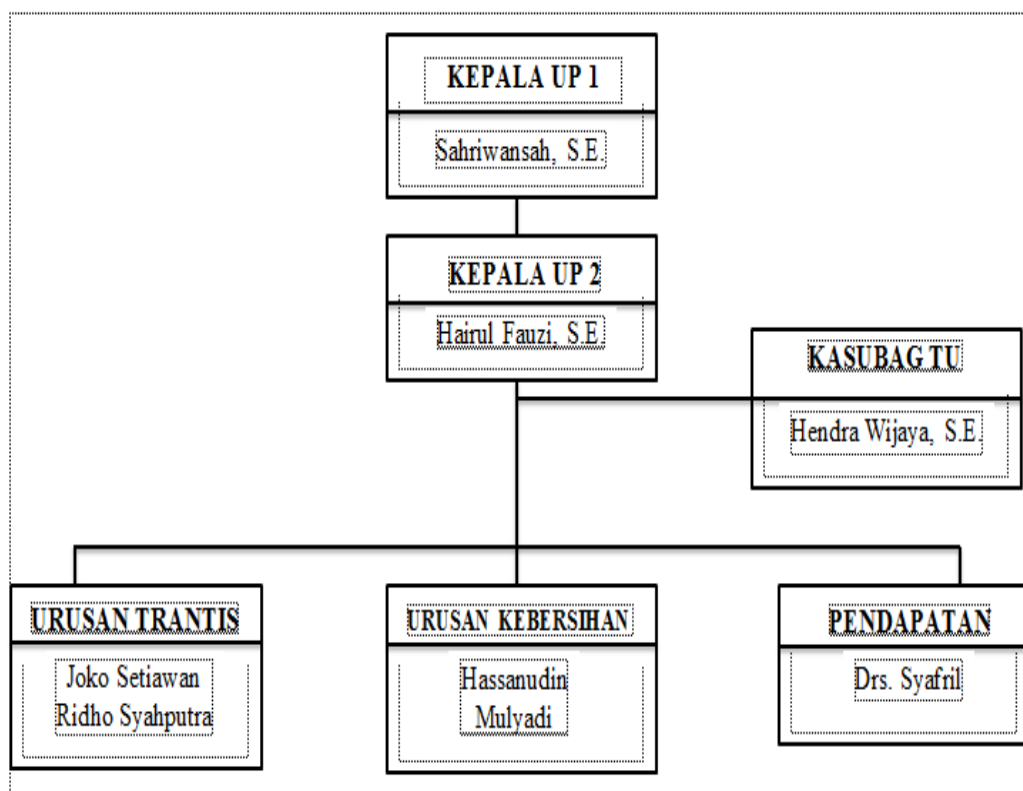
Dalam rangka mewujudkan visi dan misi Dnas Pengelolaan Pasar Kota Bandar Lampung maka Misi UPT Pasar Bambu Kuning adalah:

- 1) Meningkatkan kualitas Aparatur Dinas Pengelolaan Pasar (SDM) masyarakat pedagang dan pembeli serta pengunjung dan pengguna pasar.

⁹⁶ Eistadora, S. IP, Kepala UPT Pasar Bambu Kuning, 3juni 2019

- 2) Meningkatkan pelayanan bagi masyarakat pedagang dan pembeli, pengunjung dan pengguna pasar melalui peningkatan sarana dan prasarana pasar.
- 3) Meningkatkan penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) melalui retribusi.⁹⁷

3. Struktur Kepengurusan Pasar Bambu Kuning



⁹⁷ Eistadora, S. IP, Kepala UPT Pasar Bambu Kuning, 3juni 2019

B.Praktik Jual Beli dan Penentuan Harga

Pasar Bambu Kuning merupakan salah satu pusat perbelanjaan pakaian di daerah Bandar Lampung, pasar Bambu Kuning lebih dominan menjual pakaian jadi, tetapi ada juga terdapat pedagang lainnya seperti; sepatu, souvenir dan hordeng, jilbab, serta bed cover. Dalam hal ini Praktik jual beli yang dilakukan di pasar Bambu Kuning Bandar Lampung dilihat dari segi keadaan pasar yang merupakan cara para pedagang untuk menentukan harga. Selain itu, para pedagang menentukan harga dengan mengambil keuntungan yang dilihat dari segi sewa toko dan keadaan pasar yang dimana hari demi harinya ramai ataupun sepi. Jual beli yang dilakukan kepada konsumen dilakukan dengan memperhitungkan keadaan pasar.⁹⁸

Menurut Bapak Edwin, Pak Edwin dipasar Bambu Kuning menjual pakaian anak-anak. dia menentukan harga dari segi sewa toko dimana sewa toko di pasar bambu kuning sangatlah mahal mencapai Rp.40.000.000-Rp.60.000.000 bapak edwin memperhitungkan laba tersebut juga dengan melihat keadaan pasar dimana pada saat pasar tersebut sepi saya bisa menurunkan harga yang sudah saya tentukan, misalkan harga yang saya jual Rp.80.000, jika pasar itu sepi saya bisa menjual Rp.60.000,disitu saya hanya mengambil keuntungan 15%. Namun, pada saat pasar ramai seperti hari raya saya bisa mengambil keuntungan mecapai 50% - 80%. Dalam menentukan harga yang berbeda pada setiap konsumen itu hal yang

⁹⁸Syafril, *Wawancara*, Pedagang Pakaian, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 19 Januari 2019

sudah biasa terjadi karena itu merupakan trik pedagang untuk menjual barang tersebut.⁹⁹

Hampir setiap para pedagang menentukan harga dengan cara melihat keadaan pasar ramai atau sepi dan karena ibu misnawati juga sama seperti pak edwin, namun bu misnawati merupakan pedagang pakaian dewasa. Bu misnawati selalu mengeluarkan barang-barang yang disenangi atau dicari para remaja. Misalkan, minggu ini bu misnawati barang baru dia mengeluarkan harga yang cukup tinggi. Karena barang tersebut merupakan dicari para remaja bu misnawati mencari kesempatan untuk mengambil keuntungan setinggi-tingginya. Bu Misnawati juga mengambil keuntungan dengan memeperhitungkan sewa toko yang setiap tahun meningkat dan juga membayar gaji karyawan yang bekerja di toko bu misnawati. Dalam hal menentukan harga yang berbeda kepada konsumen dengan bentuk dan jenis yang sama, sama halnya dengan pak edwin karna menurut bu misnawati menentukan harga yang berbeda kepada konsumen itu tidak disengaja terjadi karena trik para pedagang menjualkan barang dagangannya.¹⁰⁰

Berbedahalnya dengan Ibu Desi dan Pak Jay, mereka merupakan penjual baju ibu-ibu atau yang biasa disebut dengan gamis. Mereka menentukan harga sesuai dengan harga pasaran, karena menurut mereka penjual gamis sekarang sudah marak dipasaran, karena itu pak jay dan bu desi menentukan harga sesuai

⁹⁹Edwin Niah, *Wawancara*, Pedagang Pakaian, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 19 Januari 2019

¹⁰⁰Misnawati, *Wawancara*, Pedagang Pakaian, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 19 Januari 2019

harga pasaran agar tidak terjadi persaingan yang membuat barang dagangan tersebut lama terjual. Bu desi menggunakan sistem dimana bu desi menjual gamis yang mahal dan ada juga harga gamis obralan, jadi para konsumen bisa memilih harga yang sesuai mereka inginkan, ada harga ada rupa.¹⁰¹

Bang Afzan pedagang baju batik di pasar Bambu Kuning menentukan harga dengan harga grosir ataupun satuan. Bang afzan menentukan harga grosir karena ada konsumen yang membeli dengan borongan karena baju tersebut dijadikan seragam kualitas barang dan harga pasaran ada juga haram kantor ataupun pegawai. Berbeda dengan harga satuan bang afzan menentukan dengan kualitas barang dagangan dan juga bahan dasar batik tersebut. Karena itu juga bang afzan menyediakan berbagai motif serta bahan yang digunakan agar para konsumen dapat membandingkan harga dengan kualitas barang. Menurut bang afzan, para pedagang memiliki trik untuk mengambil keuntungan hampir semua toko dipasar bambu kuning ataupun pasar-pasar lain, mereka mengambil keuntungan juga dilihat dari harga sewa toko dan biaya transportasi merka belnja di tanah abang, jika mereka tidak memperhitungkan itu semua, walaupun mereka sudah mendapat keuntungan tapi tidak sebanding dengan harga sewa toko dan memperhitungkan hal lainnya, bisa terjadi kerugian yang didapat para pedagang.¹⁰²

Bang Zaki merupakan pedagang baju dewasa yang menampilkan barang-barang dan juga model baju kekinian. Karena, dengan cara menampilkan barang-

¹⁰¹Deswita dan Jay Amrullah, *Wawancara*, Pedagang Pakaian, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 19 Januari 2019

¹⁰²Afzan Arman, *Wawancara*, Pedagang Pakaian, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 21 Januari 2019

barang yang trendi banyak peminat yang menginginkan barang tersebut dan dari situ saya dapat mengambil keuntungan yang lebih bisa mencapai 2 kali lipat dari harga asli. Karena keinginan konsumen yang tinggi, disitu bang zaki dapat mengambil keuntungan. Trik inilah yang selalu digunakan bang zaki di setiap tahunnya. Dalam keadaan pasar ramai atau sepi berbeda lagi trik yang digunakan bang zaki, dimana pada saat pasar ramai tidak hanya mengambil kesempatan untuk mengambil keuntungan tetapi juga mengeluarkan barang timbunan atau barang lama, agar barang timbunan tersebut laku terjual, barang timbunan juga terkadang masih ada yang menginginkannya karena itu tadi saya membeli barang yang sesuai dengan trendi yang diinginkan atau yang sedang ramai dipakai orang, jadi walaupun barang itu sudah lama tapi model baju tersebut masih banyak yang menginginkannya. Dalam hal menentukan harga yang berbeda pada setiap konsumen itu sudah biasa terjadi dilakukan setiap pedagang karena, menurut bang zaki yang terpenting diantara penjual dan pembeli saling merelakan. Penjual dapat masih mengambil keuntungan dan pembeli mendapatkan barang yang diinginkan.¹⁰³

Bang ichan merupakan pedagang kaki lima, namun bang ichan juga sama halnya dengan pedagang yang berada ditoko, karena harga toko pedagang kaki lima juga sama mahal nya mencapai Rp 25.000.000- Rp 30.000.000 dari situ bang ichan memutar laba dari penjualan barang dagangannya. Menurut bang ichan setiap pedagang di pasar bambu kuning hingga pasar-pasar lain sangat memperhitungkan laba yang didapat dengan harga sewa toko yang meningkat.

¹⁰³Zakia Hidayat, *Wawancara*, Pedagang Pakaian, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 20 Januari 2019

Apalagi dalam keadaan pasar sepi bang ichan harus membuat strategi agar barangnya laku terjual dan mendapat pendapatan di setiap harinya, dengan menjual barang obralan dari harga Rp.35.000 – Rp.50.000, harga tersebut harus dipajang agar pembeli tertarik untuk melihat pakaian dengan harga tersebut. Walaupun menjual dengan harga obralan kita juga harus mencari barang untuk pajangan yang terbaru dan juga trendi namun barang tersebut bisa dibilang barang kw nya dengan bahan yang lebih rendah. Selain itu juga bang ichan menjual pakaian yang harganya diatas harga Rp.35.000 – Rp.50.000, agar pedagang dapat membandingkan kualitas barang yang dilihat dari berbagai harga yang telah ditentukan.¹⁰⁴

Sedangkan pak ujang, dalam menentukan harga sangat memperlihatkan keadaan suatu pasar disetiap harinya. Jika dalam permasalahan menentukan harga yang berbeda dengan para setiap konsumen yang datang itu terjadi dengan begitu saja, kejadian seperti itu sudah biasa dilakukan di setiap toko. Karena dalam menentukan harga tersebut memang dapat berubah ubah, karena harga itu sendiri terkadang dilihat dari keadaan suatu pasar. Jadi, hal biasa jika para pedagang menentukan harga yang berbeda beda terhadap setiap konsumen.¹⁰⁵

Pak amril menjelaskan tentang sebuah keadaan pasar dulu hingga pasar sekarang, pasar sekarang sepi karena diluar sana sudah marak jual online shop dan berbagai jual beli online yang sudah canggih sekarang, karena itu pak amril harus

¹⁰⁴ Ichsan Fahreza , *Wawancara*, Pedagang Pakaian, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 20 Januari 2019

¹⁰⁵ Ujang Buyung , *Wawancara*, Pedagang Pakaian, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 21 Januari 2019

memutar otak atau ide agar pasar pasar tetap hidup, dengan menyetarakan harga yang sama dengan harga pasaran, bila perlu kita mengambil keuntungan yang minim. Karena persaingan pasar sekarang luar biasa sangat berpengaruh.¹⁰⁶

Bang ridho, menjual harga barang dagangannya dengan harga yang murah dari harga pasaran, karena menurut dia dari pada barang itu lama tidak terjual karena mahal lebih baik menjual dengan harga yang murah tetapi masih bisa mendapat keuntungan. Diluar sana bisa mengambil keuntungan mencapai lebih 50% nah kita mengambil keuntungan dibawah rata-rata harga pasar. Dari laba itu kita bisa memutar otak untuk membayar sewa tempat. jika keadaan sepi dia mengeluarkan barang timbunan dan mengobrolnya dengan harga sama, harga tersebut sudah tertera dan dipajang agar konsumen melihat harga murah tersebut dan membuat konsumen menarik untuk membelinya. Karena konsumen terkadang malu untuk masuk dan bertanya mengenai harganya. Mungkin setiap pedagang memiliki caranya tersendiri. Atau disaat sepi mereka menurunkan harga atau mengeluarkan barang timbunan. Barang timbunan juga bisa dijual dengan harga murah atau harga tinggi.¹⁰⁷

Bang hidayat, merupakan pedagang pakaian anak-anak, menurut bang hidayat dalam menjual pakaian anak-anak ini sangat mudah, karena pakaian anak-anak selalu dicari setiap konsumen. Semisal pakaian tersebut untuk kado atau dipakai sendiri. Karena selama saya menjual pakaian anak-anak itu sudah

¹⁰⁶ Amril Marahimat, *Wawancara*, Pedagang Pakaian, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 21 Januari 2019

¹⁰⁷ M. Ridho Ramadhan, *Wawancara*, Pedagang Pakaian, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 21 Januari 2019

terjadwal hampir dari setiap hari jum'at – minggu ada konsumen membeli baju anak tersebut untuk kado ulang tahun, dan saya sudah bisa mematokan harga yang sesuai di hari weekend tersebut. Jika hari – hari biasa saya bisa saja menurunkan harga yang sudah saya berikan sebelumnya, karena hari – hari biasa dari hari senin – kamis itu keadaan pasar tidak selalu ramai dari hari sabtu dan minggu. Menurut bang hidayat, setiap pedagang memiliki cara tersendiri dalam menentukan harga yang diberikan pada setiap konsumen.¹⁰⁸

¹⁰⁸Hidayatullah , *Wawancara*, Pedagang Pakain, Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, 21 Januari 2019

BAB IV

ANALISA DATA

A. Bagaimana cara para pedagang menentukan harga barang dengan jenis dan bentuk yang sama namun harganya berbeda

Menurut pak buyung salah satu pedagang pakaian di pasar bambu kuning para pedagang menentukan harga hampir relatif sama. Dengan melihat adanya keadaan di pasar, keadaan pasar sangat mempengaruhi harga jual beli yang ditentukan oleh setiap toko. Dan juga harga sewa toko yang setiap tahunnya meningkat dari segi itu lah para pedagang dapat menentukan harga. Apabila para pedagang menentukan harga dengan jenis dan bentuk yang sama namun harganya berbeda itu hal yang biasa yang terjadi di pasar-pasar manapun di wilayah bandar lampung bukan hanya di pasar bambu kuning saja, karena itu merupakan trik pedagang untuk menjual barang dagangannya agar cepat habis dan tidak tertimbun lama. Dan ada juga trik pedagang dimana pada saat suasana pasar ramai ataupun sepi mereka dapat menurunkan harga dengan mengambil keuntungan 15% ataupun lebih, namun jika pasar ramai seperti dalam keadaan hari-hari besar mereka dapat mengambil keuntungak 50% atau bisa juga 2 kali lipatnya.

Para pedagang mengambil keuntungan dengan cara menghitung hasil keuntungan dan membandingkan dengan biaya yang dikeluarkan contohnya dari sewa toko, gaji karyawan dan biaya transportasi belanja. Keuntungan yang diambil sangat mempengaruhi di karenakan biaya sewa toko yang terus menerus berjalan dan tiap tahunnya sewa toko tersebut meningkat dan juga biaya salar yang ada di

pasar bambu kuning. Dan juga para pedagang di pasar bambu kuning memiliki cara menentukan harga barang pada masing-masing setiap toko ada yang menentukan harga jika barang itu tertimbun lama maka barang tersebut di obral dengan harga yang relatif murah dari harga sebelumnya yang telah terjual. Menurut pak buyung yang membedakan harga dengan jenis barang yang sama adalah jarak dan membeli barang terkadang berbeda-beda tempat dan biasa transportasi yang dikeluarkan tentu berbeda hal tersebut yang memicu harga barang pada toko masing-masing berbeda, disitu lah mereka membandingkan harga-harga disetiap barang karna setiap barang dibeli pada toko-toko yang berbeda diwilayah jakarta dan cipulir.

Dalam analisa yang saya dapat dari hasil wawancara para pedagang menentukan harga yang berbeda karena ada beberapa faktor, antara lain; dalam situasi atau keadaan pasar yang merupakan hal penting dalam menentukan harga, apabila keadaan pasar sepi maka harga barang menjadi turun dan apabila keadaan pasar ramai para pedagang mengambil kesempatan untuk menaikkan harga dan mengambil keuntungan sebesar-besarnya. Kebanyakan pedagang mengambil keuntungan tinggi dilakukan di hari- hari besar yaitu bulan puasa dan hari-hari mendekati lebaran. Dan dalam menentukan harga barang yang berbeda dalam waktu dan barang yang sama itu merupakan hal yang biasa dalam berdagang, karena pedagang mengeluarkan harga pertama lalu beberapa konsumen ada yang meminta agar diturunkan harga jualnya, dalam hal itu banyak yang berbeda misalnya; harga pertam Rp.130.000 lalu konsumen pertama menawar dengan harga Rp120.000 dan setelah pembeli A pergi ada pembeli lain yang membeli

barang dagangan yang dibeli oleh si pembeli A tetapi dia menawarkan dengan harga lain yaitu seharga Rp.110.000, dan pedagang memberikannya. Disitulah yang dikatakan perbedaan harga jual barang yang sama pada konsumen, Karena para pedagang menentukan harga yang berbeda dilakukan dalam keadaan yang terjadi pada saat jual beli berlangsung. Pada saat pembeli menawarkan harga awal yang ditentukan, disaat itu pun tawar menawar berlangsung. Pada saat tawar menawar para konsumen menawar dengan harga yang berbeda-beda. Namun bagaimana pun bagi pihak penjual dan pembeli dalam menentukan harga sesuai dengan keinginan masing - masing (saling ridha).

B.Bagaimana Pandangan Hukum Islam Terhadap Penentuan Perbedaan Harga yang Dilakukan Terhadap Pedagang

Menurut pandangan Hukum Islam Tujuan dari perdagangan adalah mencari untung, sedangkan islam tidak pernah memberikan batasan tertentu bagi seorang pedagang dalam memperoleh untung. Harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang/jasa dimana kesepakatan tersebut diridhoi oleh kedua pihak. Harga tersebut harus direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang/jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli. Dalam menentukan harga suatu produk baik barang makanan maupun non makanan, terutama barang bahan pokok (sembako), harus mengacu kepada harga pasar, kepentingan harga pasar dan kepentingan bersama (harga yang adil), tidak hanya keuntungan semata, karena ekonomi islam lebih mengutamakan manfaat (benefit) dalam berusaha, dan bukan hanya keuntungan (profit) semata. Harga ditentukan oleh permintaan

produk/jasa oleh para pembeli dan pemasaran produk/jasa dari para pengusaha/perdagang, jadi harga-harga ditentukan oleh permintaan pasar dan penawaran pasar yang membentuk suatu titik keseimbangan. Titik keseimbangan itu merupakan kesepakatan antara pembeli dan penjual yang mana para pembeli memberikan ridho dan para penjual juga memberikan ridho. Jadi para pembeli dan penjual masing-masing saling meridhoi. Titik keseimbangan itulah dinamakan dengan harga. Harga sangat penting bagi perekonomian, karena harga sangat berperan dalam bisnis dan usaha yang dijalankan. Dengan kata lain tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi perputaran barang yang dijual. Ibnu taimiyah juga mengakui gagasan tentang hak atas keuntungan dan hak penjual, ia menganjurkan, mereka berhak memperoleh keuntungan yang diterima secara umum (al-ribh) (al ma'ruf) tanpa merusak kepentingannya dan kepentingan pelanggannya.

Penetapan harga dapat menciptakan hasil penerimaan penjualan dari produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Meskipun penetapan harga merupakan hal yang penting, namun masih banyak perusahaan yang kurang sempurna dalam menangani permasalahan penetapan harga tersebut. Karena menghasilkan penerimaan penjualan, maka harga mempengaruhi tingkat penjualan, tingkat keuntungan, serta *share* pasar yang dapat dicapai perusahaan. Dalam penetapan harga yang adil, Ibnu taimiyah mendefinisikan laba (keuntungan) yang adil sebagai laba normal yang secara umum diperoleh dari jenis perdagangan tertentu, tanpa merugikan orang lain. Ia menentang tingkat keuntungan yang tidak alazim, bersifat eksploitatif (ghaban fahisy) dengan memanfaatkan ketidakpedulian masyarakat terhadap kondisi pasar yang ada. Dalam konsep ekonomi Islam harga

ditentukan oleh keseimbangan permintaan dan penawaran. Keseimbangan ini tidak terjadi bila antara penjual dan pembeli tidak bersikap saling merelakan. Kerelaan ini ditentukan oleh penjual dan pembeli dalam mempertahankan kepentingannya atas barang tersebut. jadi, harga ditentukan oleh kemampuan penjual untuk menyediakan barang yang ditawarkan kepada pembeli, dan kemampuan pembeli untuk mendapatkan barang tersebut dari penjual. Keadaan rela sama rela merupakan kebalikan dari keadaan aniaya yaitu keadaan di mana salah satu pihak senang atas kesedihan atas pihak lain.

Dalam sejarah islam masalah penentuan harga dibebaskan berdasarkan persetujuan khalayak masyarakat. Rasulullah SAW sangat menghargai harga yang terjadi, karena mekanisme pasar yang bebas dan menyuruh masyarakat muslim untuk mematuhi peraturan ini. Sepanjang kenaikan terjadi karena kekuatan permintaan dan penawaran yang murni dan wajar, yang tidak dipaksa atau tekanan pihak tertentu (tekanan monopolistik dan monopsonistik), maka tidak ada alasan tidak menghormati harga pasar. Penentuan harga dan mekanisme pasar menurut pandangan hukum islam harus dibangun atas prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. Prinsip ar-ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak (freedom contract).
2. Prinsip persaingan sehat (fair competition). Mekanisme pasar akan terhambat bekerja jika terjadi penimbunan (ikhtikar) atau monopoli. Monopoli dapat diartikan, setiap barang yang penahannya akan membahayakan konsumen atau orang banyak.

3. Prinsip kejujuran (honesty), kejujuran merupakan pilar yang sangat penting dalam islam, sebab kejujuran adalah nama lain dari kebenaran itu sendiri. Islam melarang tegas melakukan kebohongan dan penipuan dalam bentuk apapun, sebab nilai kebenaran ini akan berdampak langsung kepada para pihak yang melakukan transaksi dalam perdagangan masyarakat secara luas.

Pada permasalahan mengenai penentuan harga dalam Islam ini diperbolehkan karena pada setiap konsumen apabila ditawarkan dengan harga yang tinggi konsumen tersebut menerimanya dan ingin membelinya dengan harga yang telah diberikan kepada pedagang dalam arti jual beli tersebut sesuai dengan akad atas suka dan sama suka tanpa merugikan satu sama lain. Karena dalam syarat jual beli dalam islam yaitu sama-sama ridho dan tidak ada yang dirugikan satu sama lain. Terkait dengan harga yang adil dalam mengambil keuntungan dari setiap konsumen diperoleh dengan laba normal dimana dalam mengambil keuntungan tidak merugikan orang lain dan juga tidak mendzalimi para pembeli dengan ucapan kita terhadap kualitas barang agar pembeli itu mau membeli barang dagangan tersebut. Dan juga Islam memperbolehkan para pedagang mengambil keuntungan yang diinginkan sesuai kebutuhan pedagang dalam kebutuhan biaya diluar pasar, antara lain; sewa toko, Gaji Karyawan dan Biaya Transport belanja.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari pembahasan hasil penelitian yang penulis dapat mengenai tentang dapat disimpulkan bahwa:

1. Dalam Pandangan Hukum Islam cara penentuan harga yang berbeda yang dilakukan para pedagang bambu kuning dianggap sah, karena Menurut pandangan Hukum Islam Tujuan dari perdagangan adalah mencari untung, sedangkan Islam tidak pernah memberikan batasan tertentu bagi seorang pedagang dalam memperoleh untung. Dalam menentukan harga suatu produk baik barang makanan maupun non makanan, terutama barang bahan pokok (sembako), harus mengacu kepada harga pasar dan kepentingan harga pasar dan kepentingan bersama (harga yang adil), tidak hanya keuntungan semata, karena ekonomi islam lebih mengutamakan manfaat (benefit) dalam berusaha, dan bukan hanya keuntungan (profit) semata. Ibnu taimiyah juga mengakui gagasan tentang hak atas keuntungan dan hak penjual, ia menganjurkan, mereka berhak memperoleh keuntungan yang diterima secara umum (al-ribh) (al ma'ruf) tanpa merusak kepentingannya dan kepentingan pelanggannya.
2. Para pedagang pakaian di pasar bambu kuning menentukan harga hampir relatif sama. Dengan melihat adanya keadaan di pasar, keadaan pasar sangat mempengaruhi harga jual beli yang ditentukan oleh setiap toko.

Dan juga harga sewa toko yang setiap tahunnya meningkat dari segi itu lah para pedagang dapat menentukan harga. Apabila para pedagang menentukan harga dengan jenis dan bentuk yang sama namun harganya berbeda itu hal yang biasa yang terjadi di pasar-pasar manapun di wilayah bandar lampung bukan hanya di pasar bambu kuning saja, karena itu merupakan trik pedagang untuk menjual barang dagangannya agar cepat habis dan tidak tertimbun lama. Dan ada juga trik pedagang dimana pada saat suasana pasar ramai ataupun sepi mereka dapat menurunkan harga dengan mengambil keuntungan 15% ataupun lebih, namun jika pasar ramai seperti dalam keadaan hari-hari besar mereka dapat mengambil keuntungan 50% atau bisa juga 2 kali lipat nya.

B. Saran

Adapun yang dapat disarankan bagi pihak para pedagang pakaian khususnya di Pasar Bambu Kuning Bandar Lampung, Yaitu:

1. Untuk penjual, setidaknya dapat menentukan harga yang adil dan mengambil keuntungan sesuai dengan kualitas barang dagangannya agar tidak merugikan konsumen. Dan satu sama lain tidak ada pihak yang dirugikan. Dan pihak penjual menjual barang dagangannya sesuai dengan cara berdagang dengan baik dan benar.
2. Dan juga untuk para penjual, dalam menentukan harganya sesuai dengan harga pasar dan tidak membandingkan harga barang yang dijual dengan harga barang pasar yang beredar di Toko-Toko lain.

DAFTAR PUSTAKA

- A.A .,Islahi. *Konsepsi ekonomi Ibnu taimiya*. Surabaya: Bina Ilmu. 1997.
- Abdurahman Al-Jaziry. *Khitabul Fiqh Alal Madzahib Al-Arba'ah*, Juz II, Beirut: Darul Kutub Al-Ilmiah. 1990.
- Abdul Aziz. *Etika Bisnis Perspektif Islam*, Jakarta: Gema Insani Press. 2003.
- Abdul Kadir Riyadi dan Yunia Fauzia Eka. *Prinsip Dasar Ekonomi Islam*, Ed. 1, Cet. Ke-1, Jakarta: Kencana. 2014.
- A. Khumaedi Ja'far, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, Bandar Lampung: Pusat penelitian dan penerbitan IAIN Bandar Lampung. 2010.
- Al-Munawar, Said Agil Husin. *Hukum Islam dan Pluralitas Sosial*. Jakarta: Penamadani. 2005.
- Anwar, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah (Terjemah)*, Surabaya: Bina Ilmu. 1997.
- Asqalani Al, Hajar Ibnu Hafidh Al. *Bulughul Maram Min Adilatil Ahkam*, Penerjemah: Sunarto Achmad. Jakarta: Pustaka Amani. 1995.
- Eka Nuraini Rachmawati & Ab Mumin bin Ab Ghani. "Akad Jual Beli dalam Perspektif Fikih dan Praktiknya di Pasar Indonesia", 'Al - Adalah, Vol. XII, No. 04. Desember 2015,(On-line)tersediadi <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/adalah/article/view/214> , hlm.786 (4Juni 2019)
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta:PT Raja Grafindo Persada. 2011.
- Heri Sudarsono. *Konsep Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Ekonisia. 2002.
- Kartono Kartini. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Ceatakan Ketujuh, Bandung: Mandar Maju. 1996.
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya. 2011.
- Lukman Hakim. *Prinsip Prinsip Ekonomi Islam*. Surakarta: Erlangga. 2012.

M. Ali Hasan. *berbagai macam transaksi dalam islam (fiqih muamalat)*, Jakarta : PT Raja Grafindo. 2003.

Mardani. *Fiqih Ekonomi Syariah*, Jakarta:Kencana. 2012.

Muhammad. *Etika Bisnis Islam*. Yogyakarta; UPP-AMP YKPN Yogyakarta, tt., 2010.

M. Quraish Shihab. *Tafsir Al-Misbah*, Vol. 2, Jakarta: Nur Cahaya. 2002.

Nuryadin Birusman Muhammad, “Harga Dalam Perspektif Hukum Islam”, Jurnal MAZAHIB, Vol. IV NO.1, (Juni 2007),.

Nasrun Haroen. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama. 2007.

Sayyid Sabiq. *Fiqh Sunnah* Jilid 12. Bandung: Alma’ Arif. 2011.

Setiawan Budi Utomo. *Fiqih Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)* Jakarta: Gema Insani. 2007.

Supriadi, Dedi, Wibowo, Sukarno. *Ekonomi Mikro Islam*, Bandung: Pustaka Setia. 2013.

Rachmat Syafei. *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia. 2007.

Tim Penyusun Kamus Besar Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka. 1990.

Tjiptono Fandy. *StrategiPemasaran*, Yogyakarta: Nur Cahaya, 1997.

Wahbah Az-Zuhaili. *Fiqih Islam Wa Adillathuhu*, Jilid V, Penerjemah: Abdul Hayyie

al-Kattani, Jakarta: Gema Insani. 2011.

Yusuf Qardhawi. *Norma Dan Etika Ekonomi Islam*, Penerjemah: Alwi A.M., Jakarta: Gema Insani.1997.

PERTANYAAN WAWANCARA

1. Bagaimana sistem jual beli dipasar bambu kuning, jika keadaan pasar sedang sepi?
2. Apa alasan pedagang untuk menurunkan harga jual barang jika keadaan pasar sedang sepi?
3. Apa alasan pedagang memberikan harga yang berbeda beda kepada konsumen?
4. Bagaimana para pedagang menentukan laba yang diharapkan?
5. Kapan barang timbunan itu dikeluarkan?
6. Bagaimana cara pedagang menentukan harga dipasaran?